



Чек-лист по написанию коммерческого предложения

Сегодня в сети можно встретить немало шаблонов коммерческого предложения, однако, почти все эти схемы не работают или работают, но малоэффективно. А все потому, что коммерческое предложение – это индивидуальное творение и оно не вписывается ни в какие шаблоны. Мы подготовили небольшой чек-лист, который позволит вам написать отличный продажный текст, моментально обгоняющий всех ваших конкурентов. Ну что, начнем!

☐ 1. Сделать привлекательный заголовок

Для холодного коммерческого предложения это самый важный момент, поскольку если заголовок не зацепил, даже самое суперское коммерческое предложение останется непрочитанным и полетит в корзину.

☐ 2. Придумать цепляющий оффер

Оффер – это тот самый крючок, за который должен зацепиться Ваш потенциальный клиент. Он должен предлагать что-то особенное, чего нет больше ни у кого, только тогда Ваше КП сработает.

☐ 3. Привести аргументы и факты

Подтверждаем нашу компетентность с помощью дипломов, грамот, сертификатов или отзывов других пользователей. Хорошо работает в этом случае ссылка на компании, которые уже пользуются нашими услугами.

☐ 4. Поставить дедлайн или ограничение

Этот момент заставляет человека, который читает Ваше КП, принимать решение прямо сейчас. В случае, если ограничения не будет, то коммерческое предложение может быть просто отложено в долгий ящик и благополучно забыто.

☐ 5. Организовать призыв к действию

Не забывайте этот пункт, иначе Ваш респондент прочитает письмо, порадуетя за Вас и за Ваши успехи и благополучно перейдёт к просмотру других писем. По статистике лишь около 3% людей будут искать кнопку «ЗАКАЗАТЬ», не дожидаясь призыва к действию.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?