



Чек-лист «Как создать оффер»

Оффер – основа всех продаж, специальное предложение, ограниченное временными рамками, от которого клиент не способен отказаться. Грамотно составленный оффер способен сделать ваше предложение по товару/услуге в несколько раз популярнее, чем у конкурентов. С его помощью можно: 1. Привлечь целевую аудиторию; 2. Удержать постоянных клиентов; 3. Повысить уровень продаж; 4. Сформировать имидж честного и щедрого игрока на рынке; 5. Избавиться от залежавшихся товаров и т.д.:

1. Покажите, ЧТО вы предлагаете

С помощью текста, изображений, видео-контента — дайте клиенту четко понять, о чем идет речь. Обозначьте ценность и значимость вашего предложения для клиента.

2. Обозначьте ПОЛЬЗУ, которую получит клиент

Объясните, для чего вы нужны клиенту. Заголовок начните с повелительного глагола: «Получите, сэкономьте, улучшите, обезопасьте, порадуйте, научитесь».

3. Подчеркните УНИКАЛЬНОСТЬ предложения

Опишите, чем вы отличаетесь от конкурентов, перечислите преимущества вашего предложения (эксклюзивный продукт, бесплатная доставка, скидки, акции, бонусы).

4. Подчеркните ВЫГОДУ предложения

Обозначьте, выгоду вашего предложение для клиента, измеримую в цифрах или процентах. «Сэкономьте до 5000 рублей», «Увеличьте доход на 60%».

5. ОГРАНИЧЬТЕ предложение во времени

Ограничение предложения во времени обязательный момент: «Только 3 дня после подписки действует скидка 50%», «Предложение действительно всего неделю, до 20 октября».

6. Обозначьте ФИШКУ

Посетители сайта должны понять — почему они должны купить/заказать у вас, а не у более опытных и надежных или молодых и ярких. Причем развернутый ответ оставьте для раздела «О компании», а в оффере разместите самое заметное конкурентное

отличие.

□ 7. Сделайте доступным ЦЕННИК

Не обязательно указывать цену в оффере на Главной странице. Важно сделать быстрый и заметный путь к цене. В вечных сторис, которые видно сразу и всегда, должен быть пункт «Сколько это стоит», «Цена», «Прайс-лист».

Дайте вашей целевой аудитории именно то, что нужно ей. И запомните: не всегда то, что кажется работающим и самым классным с вашей точки зрения, будет работать для клиента. Любой вариант нужно тестировать. И именно на представителях вашей целевой аудитории. Удачи! Отправляйте заказы на продающие тексты на почту boksolga@rambler.ru, в Телеграм или звоните по телефону +7 952 539 61 48. Буду рада помочь в достижении ваших целей! Копирайтер Ольга Новикова.

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

как это убрать?