



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?