



БАГИРА
АГЕНТСТВО ПРОДАЮЩИХ ТЕКСТОВ

Агентство Продающих Текстов “Багира” и Дмитрий
Коренко представляет...

Шпаргалка для усиления Вашего продающего текста на одностраничнике



2014 г. Копирайтинг до результата!

<http://favoritetext.ru/>

Вступительное слово

Когда заканчивается работа над очередным продающим текстом, появляется эффект "слепого котёнка".

Вы не можете дать оценку своему тексту, так как глаз в настоящее время не видит тех или иных "косяков".

Именно для этого я подготовил для Вас шпаргалку, которой пользуюсь сам. Чтобы Вы могли трезво оценивать свои продающие тексты, или проверять работу нанятого копирайтера.

Надеюсь этот материал будет Вам полезен.

Шпаргалка

- ★ Заголовок цепляет Вашу целевую аудиторию? Или он написан для всех подряд?
- ★ Какие вопросы может задать Ваш потенциальный клиент? Ответьте на них в тексте!
- ★ **Текст разбит на абзацы по 3-4 строчки?**
- ★ После каждых 4-6 абзацев идёт подзаголовок?
- ★ Используйте картинки, которые дополняют Ваш текст, а не “разукрашивают” его.
- ★ **Прочтите текст в слух, если Вы запинаетесь, пометьте эти места и измените на более лёгкие слова.**
- ★ Всегда объясняйте почему такая цена, и почему она выгодна для клиента.
- ★ **Выгоды разбросаны по всему одностраничнику? Их должно быть не меньше 30.**
- ★ Установите живое видео в начале текста.
- ★ **В тексте соблюдена логическая цепочка мыслей? Без резких переходов?**
- ★ Используйте только один шрифт и два цвета.

★ **Выделяйте ударные фразы жирным шрифтом.**

★ Закончите текст непринуждённой но подталкивающей беседой с потенциальным клиентом.

★ Если Вы хотите продаж, обязательно используйте призыв к действию и ограничение по времени (количеству, цене).

★ **P.S. без воды. Призыв, напоминание о выгодной покупке, или провокационный вопрос.**