

Продающие тексты: сайт, буклет, КП. Основы копирайтинга для НЕ-копирайтеров

Вы не хотите зарабатывать на жизнь копирайтингом? Не стремитесь конкурировать с лучшими «перьями» мира – Огилви, Кеннеди, Хелбертом? Вам просто нужно писать для себя или своей компании грамотные коммерческие предложения, качественные тексты на сайт, интересные сообщения для рассылки? Тогда вы обратились по адресу.

Ключевые принципы копирайтинга – коротко и конкретно. Без «заумностей», без снобизма «продвинутых гуру» – и без оголтелого спамерского нахрапа. Спокойно, внятно, как общаются друг с другом уважающие себя люди дела. В этом суть тренинга «Основы копирайтинга для НЕ-копирайтеров».

По большому счету все просто. Ваш текст работает – или нет. Если он «выстреливает», вы на коне. А если нет – под конем. Навыки копирайтинга помогают удержаться в седле. Тренинг поможет эти навыки приобрести.

АУДИТОРИЯ ТРЕНИНГА

Тренинг адресован всем, кому приходится в своих текстах убеждать и продавать:

- менеджерам по продажам,
- маркетологам,
- сотрудникам службы PR,
- предпринимателям,
- фрилансерам,
- руководителям службы маркетинга, рекламы, продаж.

Программа для тех, кому требуется слово как инструмент – в дополнение к другим современным деловым инструментам.

ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ

Тренинг ставит во главу угла адресата – покупателя наших идей, товаров, услуг. Программа позволяет понять, как можно воздействовать на нашего «главного человека», вызывать у него нужные чувства, вести за собой. На тренинге каждый может попробовать в деле весь спектр техник влияния – и ощутить их действие на себе.

Но главное, тренинг дает уникальную возможность – возможность точно узнать, что в нашем тексте работает, а что нет. Вы можете спросить у подписчиков, почему они не откликнулись на вашу рассылку? Поинтересоваться у посетителей сайта, что помешало им нажать кнопку «Купить»? Выяснить, чем оказался людям не по душе ваш баннер или пост в социальной сети? А на тренинге группа охотно расскажет, как влияют на нее те или иные доводы, фразы и обороты – и поможет вместе с тренером «заточить» ваши тексты «под нужный эффект».

РЕЗУЛЬТАТЫ

Участники тренинга научатся создавать действительно ПРОДАЮЩИЕ тексты:

1. выбирать верные аргументы
2. выстраивать их в нужном порядке
3. находить правильные слова
4. точно выдерживать стиль и тон письма
5. оформлять и форматировать письмо так, чтобы его невозможно было не прочитать.

Участники получают:

- подборку заготовок для конструирования продающего текста;
- шаблон продающего письма;
- коллекцию примеров удачных и неудачных писем с подробным объяснением их сильных и слабых сторон.

Используя все это как компоненты паззла, каждый из участников сможет сконструировать продающий текст «точно по мерке» – для своей компании, продукта, клиента.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

В программе тренинга – 4 блока-образа, блока-ассоциации.

Пиццу заказывали?

Вам случалось заказать на дом пиццу и в нетерпении прислушиваться к шагам на лестнице – не несут ли? А потом, наконец, услышать звонок в дверь, открыть – и почувствовать долгожданный аппетитный аромат... У каждого из наших клиентов – своя «пицца». Один «ждет» богатства, другой комфорта, третьему важен престиж... Этот раздел тренинга о том, как превратить свое предложение в «доставку» той самой «пиццы» – и давать покупателям то, чего они сами хотят.

Цок-цок

Помните бородатую шутку книгу о Чапаеве – ту, где в начале «Василий Иванович сел на коня», в конце «Василий Иванович слез с коня», а в середине «Н-но!» и «Цок-цок»? Чтобы грамотно выстроить продающий текст, нам нужно правильно «сесть на коня», «слезть с коня», – и верно расположить все «Цок-цоки». Этот раздел тренинга о структуре текста, о том, с чего начинать, как продолжать, чем заканчивать – и о чем говорить в каждой из частей продающего письма.

Каких не берут в космонавты

Трудно забыть монолог о том, с каким лицом следует слушать комические куплеты – тот, что заканчивается знаменитым «Все в сад». В продающем письме правильное лицо тоже важно. Тонкие психологи – рыночные торговцы могли бы нам многое рассказать о том, как сделать яблоки или мандарины желаннее за счет обаяния и тонкой подстройки под покупателя. Этот раздел тренинга о том, как выбрать для общения с читателем тот имидж, который будет работать на результат, и как в тексте себе этот имидж создать.

Не забуду мать родную

Все мы в школе учили стихи – а они, как назло, не запоминались. Зато отлично – и без всяких усилий – запоминались строчки из шлягеров или фразы из фильмов. Точь-в-точь как фразы хорошего продающего письма! Чтобы адресат купил, наши доводы должны укорениться в его голове. Наши образы должны всплывать в памяти, наши слова – сами проситься на язык. Этот раздел тренинга о том, как писать «цепким» языком фразы-слоганы, о том, как вдохнуть в свой текст жизнь.

А еще в программе тренинга много практики:

- разбор реальных продающих писем для b2b и b2c;
- «конструкторы» – упражнения по «сборке» письма из отдельных частей в соответствии с рассмотренными на тренинге принципами;
- написание продающих текстов для заданных ситуаций - на компьютерах, в мини группах, с последующим разбором «на общем собрании» участников.

Участники смогут создать собственные тексты, используя все рассмотренные на тренинге приемы – и затем использовать эти тексты как образцы.

Каждый попробует техники копирайтинга в деле – и возьмет на вооружение все, что нужно в ВАШЕЙ компании, на ВАШЕМ рынке и для решения именно ВАШИХ задач.