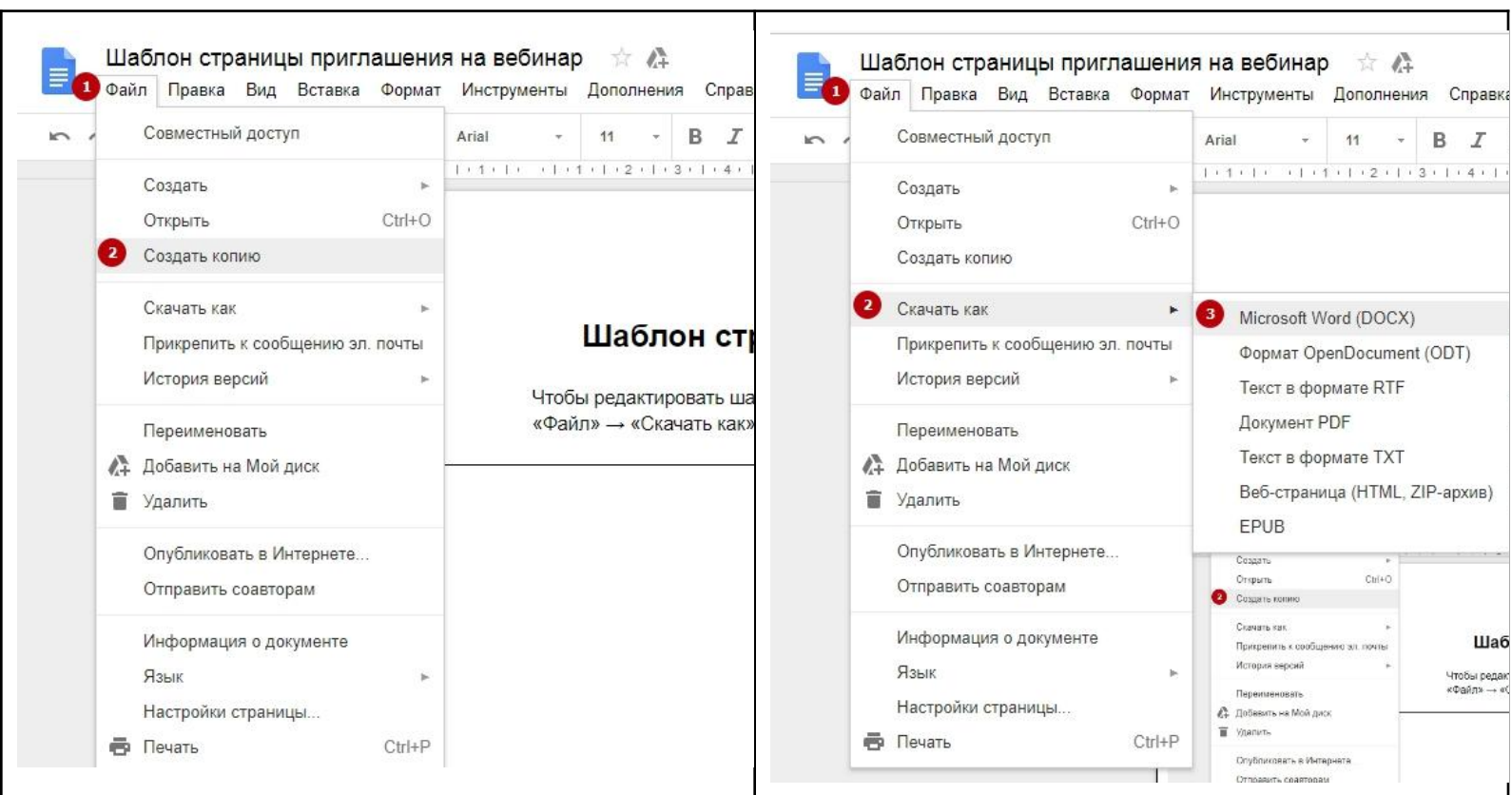


Шаблон продающего поста

Чтобы редактировать шаблон, нажмите «Файл» → «Создать копию», либо «Файл» → «Скачать как» → «Microsoft Word (DOCX)».

Используйте этот шаблон, как скелет для написания собственного промо поста. Не стоит слепо копировать пост, который ниже приведён в качестве примера. Вы просто потратите время и деньги, ведь есть вероятность, что не вы один ТУПО СКОПИРОВАЛИ этот текст и запустили в рекламу!



Шаблон

1. **Написать заголовок**, который привлекает внимание и/или обещает пользу для читателя.
2. **Обозначить проблему или боль читателя.** Расписать её подробно и на языке читателя, чтобы ему не пришлось расшифровывать смысл написанных слов. Можно рассказать мини-историю, завязанную на проблеме/боли.
3. **Объяснить, из-за чего возникла эта боль/проблема** или, если вы рассказывали мини-историю, которая пришла к какому-то логическому завершению, рассказать о последствиях.

4. **Задать вопрос, который предполагает избавление от боли/проблемы**, и который связан с пользой вашей услуги. Это должен быть вопрос, на который клиент наверняка ответит «Да!»
5. **Дать обещание решение боли/проблемы**, кратко презентовать свою услугу и дать ссылку на регистрацию\обратную связь.
6. **Добавить простоты и/или уникальности**. Люди не любят напрягаться, поэтому решение, которое вы предлагаете, должно быть максимально легким (по крайней мере, восприниматься таковым): пообещайте поддержку, комплексное решение боли, гарантию, доп услуги и т.д. Объясните читателю, что с вашей помощью достичь результата будет просто, потому что... Вместе с простотой (или вместо неё) можно рассказать об «изюминке» уникальности услуги, о том, чем он отличается от аналогов.
7. **Рассказать о результатах**. Опишите, как будет себя чувствовать или чем обладать читатель, после работы с вами. Расскажите о результатах, которых он достигнет. Результат должен быть измеримым (количество заявок при определенном бюджете + -, количество продаж, сумма заработанных денег,) или эмоциональным («вы станете уверенным в своем бизнесе, когда начнете получать много клиентов », «вы избавитесь от рутинных задач и сможете сфокусироваться на своих продуктах\услугах или стратегии компании, пока трафик из ВК превращается в ваших клиентов»).
8. **Ввести ограничение** по количеству и/или стоимости, дать призыв и ссылку. «Сейчас я готов взять только 1-2 проекта, поэтому напишите мне, чтобы договориться о консультации»

Пример

1. Заголовок. Обещанная польза: взаимодействие с вами, которое не приведет к сливу бюджета. Целевая аудитория, скорее всего, понимает значение термина «слитый бюджет», поэтому этот термин можно использовать	<i>Как получать клиентов в интернете, не «сливая» бюджет</i>
2. Мини-история, которая давит на болевые точки целевой аудитории и в то же время напрямую связана с услугой, к продаже которой мы подводим.	<i>Бывало у вас такое: нанимаете специалиста по интернет-рекламе, выделяете бюджет, а он сливает все под чистую, без намека на продажи? Или вместо заявленных 100 заявок, вы получили всего 20.</i> <i>Вы думаете: «Скорее всего, не повезло со специалистом. Пойду в агентство, там наверняка профессионалы, которые знают что делать»</i> <i>В агентстве история повторяется, только на этот раз за услугу вы заплатили в 3 раза больше. А «профессионалы» объяснили</i>

	<i>неудачный запуск рекламной кампании тем, что у вас плохой сайт, который не продает, слабое предложение или продажник - тюфяк.</i>
3. Объяснение последствий: «У вас может сложиться впечатление, что...»	<i>Это что получается? У вас действительно не достаточно хороший продукт? Или упаковка страдает?</i> <i>Может интернет-маркетинг не работает? Или нужны совсем другие рекламные бюджеты...</i> <i>Получается, вы знаете, что ваши клиенты есть в интернете, но не знаете с чего начать интернет-продвижение своего бизнеса.</i> <i>Сотни предпринимателей оказываются в похожей ситуации. В итоге они вынуждены довольствоваться «сарафанным радио», либо единичными продажами в интернете.</i>
4. Вопрос, обещающий избавление от боли («поток заявок из интернет по приемлемой цене, неограниченное количество. Получать целевые заявки и т.д.»)	<i>А хотели бы вы запустить «конвейер» онлайн продаж в свой бизнес? Хотели бы получать клиентов в разы быстрее и дешевле чем ваши конкуренты?</i> <i>Как вам идея получать только целевые заявки и клиентов, которые готовы платить, а не «выносить мозг»?</i>
5. Краткая презентация продукта, напрямую связанная с вопросом, который мы задавали в предыдущем абзаце	<i>Меня зовут Иван Петров, я специалист по трафику из Вконтакте, Facebook, Instagram, Яндекс. И я даю именно такие результаты предпринимателям, которые обращаются ко мне за помощью.</i>
6. Простота и уникальность в одном флаконе. Маркетинг на результат. Это может быть вашей фишкой и преимуществом перед конкурентами. Можно использовать как новичкам, так и опытным специалистам.	<i>Я не продаю «кота в мешке». Моя цель — сотрудничество в долгую, за счет результатов, которые вас устраивают и делают вашу жизнь проще.</i> <i>Для начала я предлагаю вам пройти тест-драйв, чтобы вы убедились, что я могу обеспечить вам нужные результаты.</i> <i>Если результат вас устраивает — я передаю вам в руки систему, которая приносит заявки в ваш бизнес ежедневно. Вы сможете сфокусироваться только на стратегии и масштабировании своего бизнеса.</i>
7. Условия и кейсы — Можно сказать о ваших условиях и рассказать что конкретно получит читатель, если	<i>Направления, в которых я имею опыт:</i> <i>Строительство. Стоимость заявки: 150 - 600р</i>

начнет работать с вами (кейсы). Если кейсов нет, то продаем консультацию, на которой вы дадите расклад человеку.	<i>Юридические услуги. Стоимость заявки 110 - 260р Продажа редкого чая. Стоимость заявки 50-90р Подписчики на вебинар по заработку. Стоимость заявки 25-65р И т.д.</i> <i>Я имею опыт настройки рекламы в разных нишах. Чтобы узнать, каких результатов мы сможем достичь именно в вашем проекте — запишитесь на бесплатную консультацию со мной.</i> <i>Просто пройдите по ссылке и напишите мне личное сообщение - ССЫЛКА на вашу личку или сообщения в группу.</i>
8. Ограничение. Даём причину принять решение сегодня.	<i>Сейчас я готов взять 1-2 клиентов для работы в долгосрок.</i> <i>При записи на консультацию до 21 числа этого месяца:</i> <i>Тестовая рекламная кампания бесплатно (после консультации), минимальная фиксированная стоимость настройки рекламы всего 5000 р. вместо 8000 рублей.</i>

Пост

Как получать клиентов в интернете, не «сливая» бюджет.

Бывало у вас такое: нанимаете специалиста по интернет-рекламе, выделяете бюджет, а он сливает все под чистую, без намека на продажи? Или вместо заявленных 100 заявок, вы получили всего 20.

Вы думаете: «Скорее всего, не повезло со специалистом. Пойду в агентство, там наверняка профессионалы, которые знают что делать»

В агентстве история повторяется, только на этот раз за услугу вы заплатили в 3 раза больше. А «профессионалы» объяснили неудачный запуск рекламной кампании тем, что у вас плохой сайт, который не продает, слабое предложение или продажник - тюфяк.

Это что получается? У вас действительно не достаточно хороший продукт? Или упаковка страдает?

Может интернет-маркетинг не работает? Или нужны совсем другие рекламные бюджеты...

Получается, вы знаете, что ваши клиенты есть в интернете, но не знаете с чего начать интернет-продвижение своего бизнеса.

Сотни предпринимателей оказываются в похожей ситуации. В итоге они вынуждены довольствоваться «сарафанным радио», либо единичными продажами в интернете.

А хотели бы вы запустить «конвейер» онлайн продаж в свой бизнес? Хотели бы получать клиентов в разы быстрее и дешевле чем ваши конкуренты?

Как вам идея получать только целевые заявки и клиентов, которые готовы платить, а не «выносить мозг»?

Меня зовут Иван Петров, я специалист по трафику из Вконтакте, Facebook, Instagram, Яндекс. И я даю именно такие результаты предпринимателям, которые обращаются ко мне за помощью.

Я не продаю «кота в мешке». Моя цель — сотрудничество в долгую, за счет результатов, которые вас устраивают и делают вашу жизнь проще.

Для начала, я предлагаю вам пройти тест-драйв. Чтобы вы убедились, что я могу обеспечить вам нужный результаты.

Если результат вас устраивает — я передаю вам в руки систему, которая приносит заявки в ваш бизнес ежедневно. Вы сможете сфокусироваться только на стратегии и масштабировании своего бизнеса.

Направления, в которых я имею опыт:

Строительство. Стоимость заявки: 150 - 600р

Юридические услуги. Стоимость заявки 110 - 260р

Продажа редкого чая. Стоимость заявки 50-90р

Подписчики на вебинар по заработку. Стоимость заявки 25-65р

И т.д.

Чтобы узнать, каких результатов мы сможем достичь именно в вашем проекте — запишитесь на бесплатную консультацию со мной.

Просто пройдите по ссылке и напишите мне личное сообщение - [ССЫЛКА](#) на вашу личку или сообщения в группу.

Сейчас я готов взять 1-2 клиентов для работы в долгосрок.

При записи на консультацию до 21 числа этого месяца:

Тестовая рекламная кампания бесплатно (после консультации), минимальная фиксированная стоимость настройки рекламы всего 5000 р. вместо 8000 рублей.

ВАЖНО!

Не копируйте этот пост один в один. Иначе его эффективность для вас будет нулевая, когда все участники тренинга запустят одинаковые буквы в рекламу.

Моделируйте, набрасывайте текст по шаблону конкретно под свою ситуацию. Вам не нужно создавать рекламный шедевр, который ваши клиенты будут вешать в рамку, как пример крутой рекламы. Вам нужно привлечь внимание потенциального клиента, и все!

Меняйте условия, цену и количество рекламных каналов под свой уровень.

Если вы новичок, то так и напишите, что готовы сделать полноценную кампанию, для кейса (за отзыв) или в качестве тестового задания. А дальше, если клиент захочет, может продолжить работу с вами. Таким образом вы снимаете с заказчика риски, но получаете реальный проект и шанс выстроить сотрудничество.

И помните: пока вы сомневаетесь и колеблетесь — ваши конкуренты показывают свое послание вашим потенциальным клиентам и заключают с ними сделки!



- Откуда столько заявок?!
 - Это специалист по трафику все...
 - А что, так можно было?
-