

WINNERS WRITING PROCESS

Business Type: Kitchen knives

Business Objective: Convert Cold Traffic that comes from Google ads

Funnel: Desire → Google Search → Sales page

Part of Sales page: About us section Section

WINNER'S WRITING PROCESS

1. Who am I talking to?

Bulgarians

I am talking to men and women who cook in the comfort of their own homes! People who have to cook to provide belly food for their family, and people who just like to cook from time to time but also like going out to eat and to order food for home!

Chefs who are still looking for a good knife at a decent price or are looking to upgrade their current kitchen.

2. Where are they now?

They are actively searching for the right knife on Google, they are looking for best quality for the best price

- Base levels

Desire- 5 - They already saw the knives, learned more about who we are and why are knives are such high quality so their desire is now at a 5

Belief in mechanism - 6 - We offer stainless steel kitchen knives, now, a trend in the market are these ceramic knives that supposedly are super sharp, but break super easily and are also quite expensive

Trust in company - 3 - I did a little discovery story and showed them our principles, plus told them we have been in business for 15 years, and we ship for the whole world!

- Current State

Обелени дръжки - the handle is messed up

Нащърбен или счупен нож - the tip of the knife broke off

Дразнят са рязане на домати, филетиране, разфасоване на месо - their knife annoys them when they cut tomatoes, when they cut fish or meat

Нож с китайска стомана - knife with Chinese steel

стойката ме дразни, намирам я неприятна - the knife holder is annoying them and it stinks

Страшно бавно остря моят - their knife takes really long to get sharpened

Ножовете си ми вършат някаква работа но искам нови - current knives do their work but I want new ones

За мен добрият нож е над 56 HRC до към 60 HRC, като последните вече се точат трудно - They are looking for knives from 56 HRC to 60 HRC which is the hardness of the steel

They are not searching for the best in the world but for something good enough

- Beliefs and way of thinking:

They do hold the belief Japanese knives are the pinnacle and the best you can find

They don't particularly like to sharpen their knives too often

As of right now they have knives that they use daily

Looking for a good promotion like 50% off, at least that is what they describe as a good promotion

They hold this belief "не си заслужава да се дават толкова пари за такива скъпи кухненски ножове, след като могат да се намерят много добри, направо за без пари", which is that it's not worth it to spend too much money on kitchen knives since the lower priced ones are close to the higher priced ones, but some of the market also thinks "Иначе съм склонна да давам пари за скъп нож, защото се купува много рядко" + "От нож не бива да се пести", that it's worth it to spend good money on a knife because you rarely buy a new one

Exactly how they feel about their current knives → Лошият нож те мъчи бавно и дълго - жал ми е да го хвърля, но все ме дразни като режа. / The bad knife tortures you slowly and for a long time, I don't have the strength to throw it away, but every time I cut with it is super annoying

- Dream State

Нож остър като бръснар - a knife that is as sharp as a razor

Точи се невероятно бързо - a knife that gets sharpened astonishingly fast

Много лек, като перце - a knife that is as light as a feather

Кухненският нож трябва да е удобен, функционален, с добър баланс и да се заточва добре. И да не е скъп, но да е качествен.

- Awareness

Awareness level is at a 4, product aware

- Sophistication

The market is at stage 3, will try and get the market to evolve by bring sophistication techniques for level 4 market sophistication

3. What do I want them to do?

I want to take them to these level

Desire goes from a 5 to a 6

Belief in mechanism goes from a 6 to a 7

Trust in company goes from 3 to a 5

4. What do they need to see/feel/experience to take the action I want them to, based on where they are starting?

- https://clubz.bg/109923-po_ostrieto_na_manly
- За двама бижутери обаче случайно намерено френско джобно ножче по време на риболовен излет се превръща в началото на успешно бизнес начинание.
- Иван Аврамов и Румен Стоянов днес имат собствен цех с 9 служители, партньори в Европа, САЩ и Австралия и мечтаят как бизнесът им ще се разрасне.
- „Започнахме само двамата - ипотека на апартамент, заем, наехме едно помещение, което се ползваше за боядисване на коли, купихме и една машина“
- „В началото в Европа бяха много скептични към нас, но това се промени. Възприеха ни като българската марка и имаме добри отзиви“
- „Нещата в света се извратиха много. Ножове от по 300-400 долара, обръща се внимание на елементите, а острието им е дебело. Нашите ножове обаче са с тънко и резливо острие. В крайна сметка това е нож. Трябва да е удобен и практичен. Искаме нож, с който да режеш, а не да се фукаш с него. И това ни се отблагодари“

One slice can change your life.

Our story began by chance, after stumbling upon a humble chef's knife while traveling through Japan. After bringing it back to the USA, one slice was all it took to realize that there are levels to cooking, and those who get the most enjoyment from it use the best equipment.

The difference in efficiency and precision was night and day. Fast forward to today and we're frontrunning the positive shift in cooking standards with unparalleled handcrafted blades.

Are you ready to fall in love with cooking again? It all starts with a slice.

About Us

Едно френско сгъваемо ножче с нащърбено острие промени всичко!

По време на риболовен излет в далечната 2009 година, основателите на Manly, Иван и Румен, намират едно джобно френско ножче с поочукано острие!

Тогавашните бижутери решават, че трябва и те да опитат да произвеждат подобни ювелирни остриета!

Днес, 15 години по-късно, изнасят джобни и ловни ножове за Щатите, цяла Европа и Австралия.

А много скоро и кухненските им ножове ще станат световно известни, защото всеки цени високото качество на достъпна цена!

Правилният нож променя всичко!

Нашата история започва, когато Иван и Румен, основателите на Manly, случайно откриват едно френско ножче по време на риболовен излет.

Запалени от находката, те започват да създават прецизни и красиви остриета. Днес, 15 години по-късно, Manly изнася ножове за Щатите, Европа и Австралия.

Ако сте готови отново да се влюбите в готвенето, знайте, че всичко започва с правилния нож.