Чек лист: 7 шагов к сильному продающему посту.

- 1. Вспоминаем портрет вашей аудитории.
 - пол, возраст;
 - профессия должность;
 - уровень дохода;
 - уровень образования;
 - место проживания;
 - потребности и боли;
 - ◆ все остальное что вам известно :) Чем больше больше знаете о ЦА тем лучше
- 2. Ответьте себе на вопрос: "Продвигаемый продукт может быть полезен моей аудитории?"

Если ответ "да" - читайте дальше, если "нет" - не делайте рекламу. Она не принесет пользу заказчику, а вы будете терять лояльность.

- 3. Подумайте какие именно потребности и боли человек может закрыть покупкой. Выпишите выгоды потенциального покупателя.
- 4. Подумайте почему читатель может отказаться от покупки и заранее развейте сомнения. Выпишите тезисно ответы на возражения.
- 5. Выберите формулу и составьте структуру текста.
- 6. Напишите пост, добавьте цепляющий заголовок и призыв к действию.

Выбирайте модель поста и стиль речи, близкий вашей аудитории.

Женщины чаще откликаются на эмоции, мужчинам нужны факты и доводы. Женщина 35-ти лет и девушка 18-ти скорее всего разговаривают на разных языках. И т.д.

- 7. Перечитайте и проверьте текст:
 - не заспамили ли вы текст выгодами? 2-5 достаточно;
 - ◆ можно ли сократить какой-то абзац или предложение без потери смысла? Сократите;
 - можно ли написать проще? Напишите;
 - ◆ нет ли в тексте заумных или непонятных для ЦА слов? уберите их или замените;
 - нет ли в тексте штампов, которые всех достали еще позавчера? уберите их или придумайте свои аналоги;
 - ◆ нет ли пустых фраз типа "низкая цена", "быстрая доставка"? не злоупотребляйте ими, факты звучат сильнее;

Ну и последнее - анализируйте как заходит тот или иной формат в вашем блоге. Путем проб и ошибок вы скоро найдете свой.