

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 развеять 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.