

Как правильно писать тексты по **AIDA**



Закрытая информация.

Как правильно писать заголовки

Формула 4U (ПУПС):

1. **П**лезность (Useful)
2. **У**никальность (Unique)
3. **П**рицельность (Ultra-specific)
4. **С**рочность (Urgency)

Наглядные примеры

Металлопрокат от ММК на специальных условиях

Прямые поставки от **1** дня. Отсрочка платежа. Гарантии.

Металлопрокат от ММК от **38** т.р./тонну

Без очередей. Без ржавчины. Доставка сегодня. Подарки.

Четыре подхода для написания лида (первого абзаца)

1. От проблемы
2. От решения
3. От возражений
4. От эмоций

Лид “от проблемы”

Знакома ли вам ситуация, когда для заказа **1-2** тонн металлопроката приходится тратить несколько дней в очередях на складе? И, как назло, такое случается именно тогда, когда металлопрокат необходим срочно. Или “еще вчера”. Руководство требует быстрых поставок, но Вы никак не можете повлиять на склад поставщика и ускорить процесс. Неприятная и до боли частая ситуация, не правда ли?

Лид “от решения”

Отсрочка платежа сильно выручает, когда срочно нужен металлопрокат, а денег нет. И особенно удобно, когда такую отсрочку предоставляет официальный дилер комбината, у которого свой склад и есть нужные позиции в наличии. С доставкой день-в-день.

Лид “от эмоций”

Представьте, что у Вас налажен прямой контакт с ММК, и Вам отгружают металлопрокат на особых, персональных условиях. Больше такие условия не предлагают никому. Вас всегда обслуживают в приоритетном порядке, и само понятие “очереди на складе” для Вас давно неактуально...

Лид “от возражений”

Многие стараются закупать металлопрокат по минимальной цене. Однако у минимальной цены есть и существенные недостатки: низкое качество металлопроката (ржавчина), очереди на складе, долгая доставка, отсутствие наличия и другие моменты, с которыми приходится мириться.

Лид “для прототипа”

- Льготные условия, благодаря прямому выходу на руководство комбината
- Экономия до **40%** на доставке за счет сборных поставок.
- Отсрочка платежа при заказе позиций со склада.
- Подарки при любом заказе до **28** февраля.

Получите коммерческое предложение с ценами и наличием

Введите имя

Введите Email

Получить КП

Как писать выгоды

1. Раскрываем то, что в заголовке и подзаголовке
2. Усиливаем дополнительной информацией
3. Исходим из фактов, а не абстракций!
4. Важные мысли можно повторять

Плохо!

- ❌ Низкие цены
- ❌ Высокое качество
- ❌ Кратчайшие сроки
- ❌ Высокий профессионализм
- ❌ Удобство, выгода, надежность
- ❌ Гибкая система скидок
- ❌ Лучшие условия

Правило №1

*Всегда конкретизируем
абстрактные прилагательные.*

Хорошо!

- ✓ Доставка за **1** день
- ✓ Цены от **38** т.р. за тонну
- ✓ В **10** раз лучше, чем ГОСТ
- ✓ Опыт работы **15** лет
- ✓ **1200** наименований в наличии
- ✓ Собственный склад в г. Минске

Правило №2

*Лучше не писать ничего, чем
“высасывать выгоды из пальца”.*

Как писать призыв к действию

1. Сильный глагол (в повелительном наклонении)
2. К чему-то одному (или к альтернативе)
3. Желательно вставить подпись снизу, но без клише

Пример призыва к действию

Вот мой личный номер телефона: **+7 (XXX) XXX-XX-XX**. Позвоните, чтобы получить больше информации, узнать специальные цены и наличие нужных позиций на складе. Для Вас я всегда на связи с **8.00** до **22.00**.

С наилучшими пожеланиями,
Иванов Иван,

Позвоните: **+7 (XXX) XXX-XX-XX**.

Обсудим условия и цены. С нас быстрая доставка, подарок и отсрочка платежа.