Студия Дениса Каплунова

ИНТЕРВЬЮ СО СВОИМ ПРОДУКТОМ

Что нужно знать о своём продукте для подготовки эффективного продающего текста?

Студия Дениса Каплунова

kaplunoff.com

ДЕНИС КАПЛУНОВ

РЕКЛАМНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Наши клиенты

издательство
МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР

ОДЕСКАБЕЛЬ

VISOTSKY
CONSULTING

ЭКСМО

Ростех

ПриватБанк

KASPERSKY lab

ВУСО
Страхова компанія

АРСЕНАЛ
СТРАХУВАННЯ

Билайн®

БАНК 3/4
приватний банкінг

VEKA

Писать нужно не то, что хочется, а то, что хотят прочесть

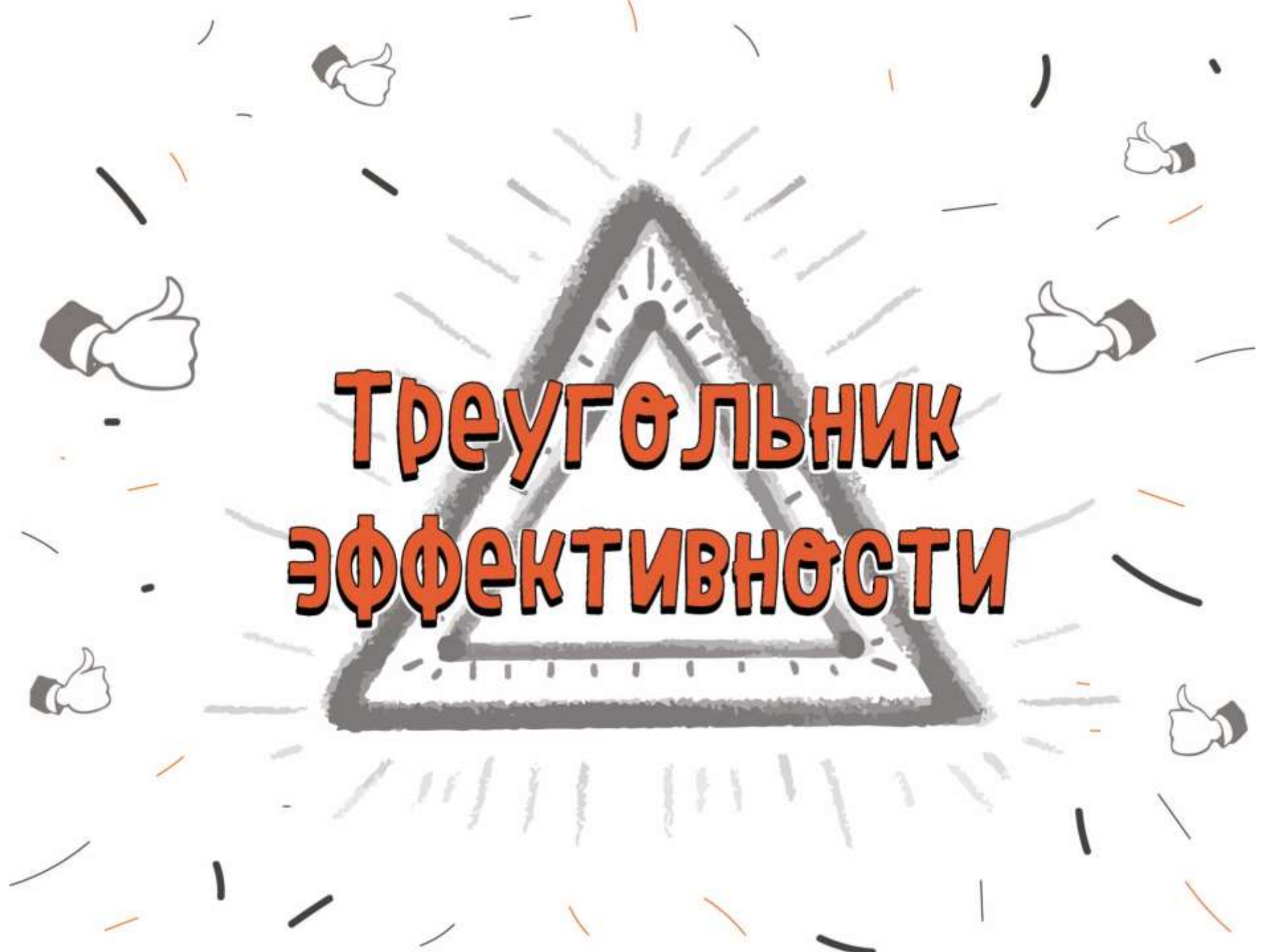
Чем больше вы знаете
о предмете изложения,
тем проще пишется

Шкала « идеального продукта »

идеальный копирайтинг

золотое сечение

идеальный продукт


Треугольник
эффективности

Горячие точки

- Цена
- Сроки и скорость
- Формы расчётов
- Несколько версий продукта
- Дополнительный сервис

Горячие точки

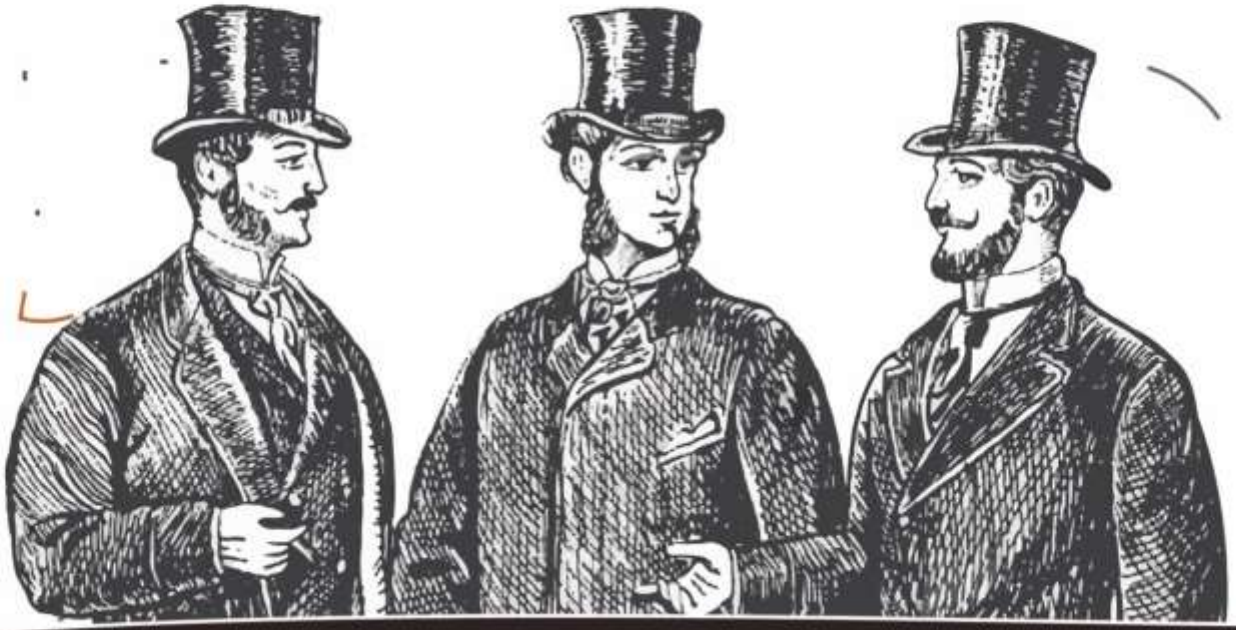
- Условия доставки
- Гарантийные обязательства
- Репутация и престижность
- Впечатляющий результат
- Новизна и уникальность

Составляем список сомнений

Изучайте отзывы довольных клиентов!

Узнайте косяки и недочёты

конкурентов!



СОЗДАЁМ ТАКТИКУ ПОДАЧИ

1. Продукт как более выгодный аналог таких же решений конкурентов.
2. Продукт как аналог других вариантов решения задачи клиента.
3. Продукт как усовершенствованная версия.
4. Продукт, не имеющий аналогов и конкурентов.

Разрабатываем представление **нового продукта**

Формула представления

1. Название продукта
2. Описание главной пользы продукта для ЦА

Заранее продумайте и сформулируйте историю создания и разработки своего нового продукта или услуги!

Что писать в истории?

1. Почему вы решили создать новый товар?
2. Какой принцип действия?
3. Почему это важно для потребителя?
4. На что в разработке решили сделать упор?
5. Лаконичный вывод

Какие у товара есть важные
КОНСТРУКТИВНЫЕ
ОСОБЕННОСТИ ?
и технические характеристики

Почему ваш товар

— сегодня актуален — для целевой аудитории?

Всегда обозначайте ситуацию (ситуации), где применяется ваш продукт или услуга

Детализация

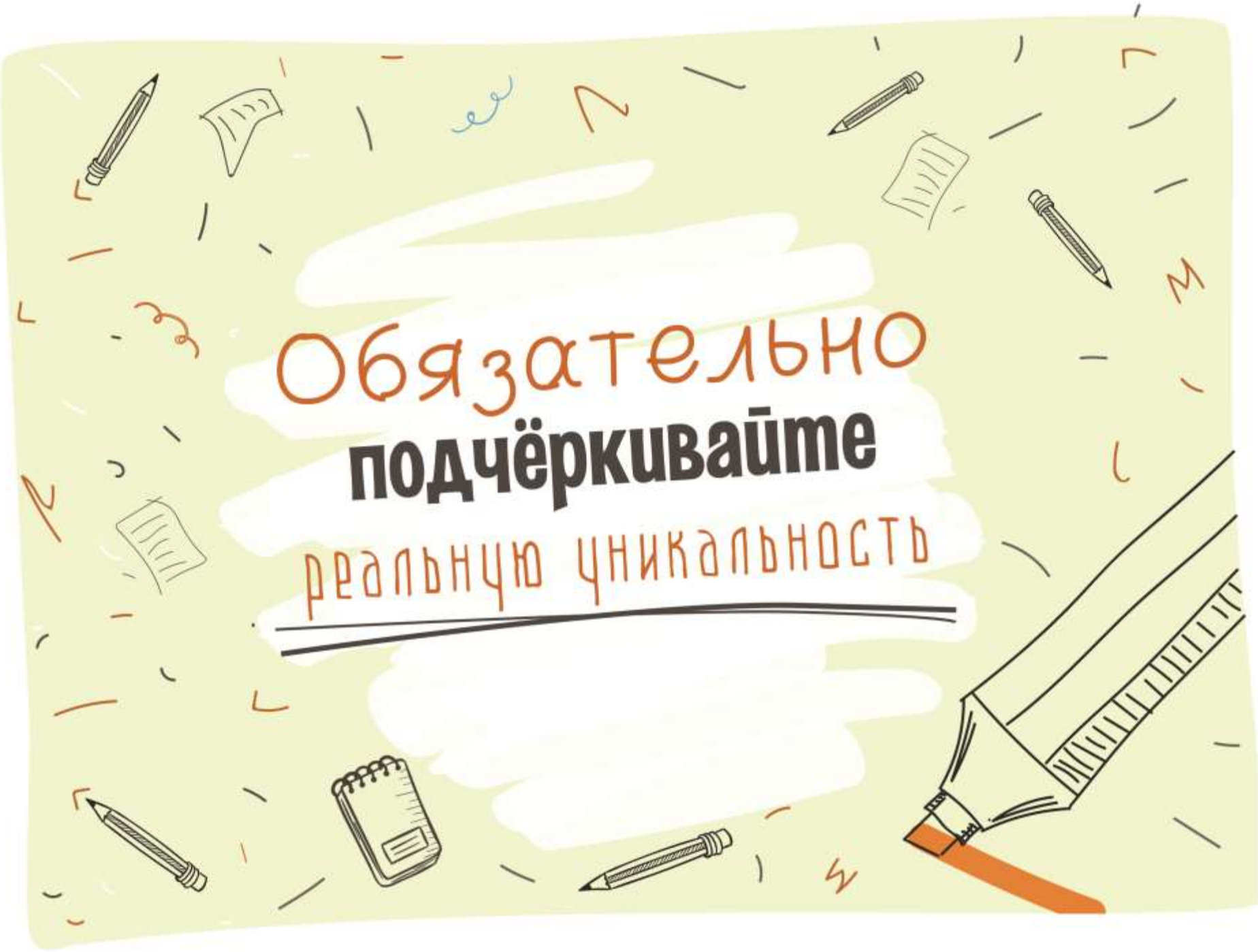
1 **Товар** — узнайте технологические подробности производства и конструктивные особенности.

2 **Услуга** — узнайте тонкости оказания услуги и чётко расшифруйте, что в неё входит.

Заранее подготовьте
«список
усовершенствований»

Продолжаем объяснять

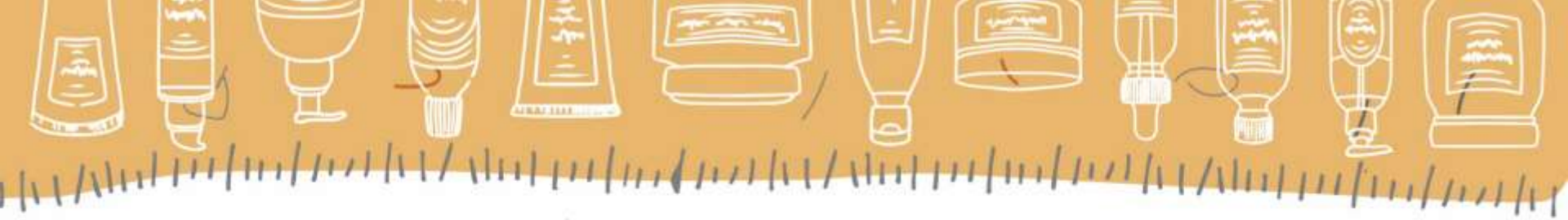
описываем преимущества


Обязательно
подчёркивайте
реальную уникальность

Какой эффект обеспечивает ваш товар пользователю?

ИЛЛЮСТРИРУЙТЕ СИТУАЦИЮ
СВЕТЛОГО (ИЛИ ТЕМНОГО)
БУДУЩЕГО

Какие есть версии (модификации) товара и в чём их отличие?



РАСКРЫВАЕМ ЦЕНОВОЕ
предложение
и обосновываем цену

Какие
дополнительные условия
реализации/сбыта?
FREE SHIPPING
FAST 24H
EXPRESS
ONLINE
70%
50%

Подберите
убедительный аргумент

Отзыв

МИНИ
КЕЙС

Расскажите историю,
как вы помогли
клиенту выйти из
сложной ситуации

Список клиентов

Между словом, наши клиенты уже получили компенсацию
С ТАКИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ:

РЕСО ГАРАНТИЯ

1921 РОСГОССТРАХ

MAX LIFE INSURANCE

Ренессанс® страхование

ИНГОССТРАХ Ingosstrakh

ВТБ СТРАХОВАНИЕ

УРАЛСИБ СТРАХОВАНИЕ

КИТФинанс Страхование

Allianz

ЮГОРИЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

SOCETE GENERALE

СОГАЗ СТРАХОВАЯ ГРУППА

СОГЛАСИЕ

МСК МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ-ОМС

ZURICH

Делаем
специальное
предложение

СКАНИРУЙТЕ

ТЕКСТЫ-КОНКУРЕНТЫ

1 Заголовок

2 Вводная часть (постановка проблемы)

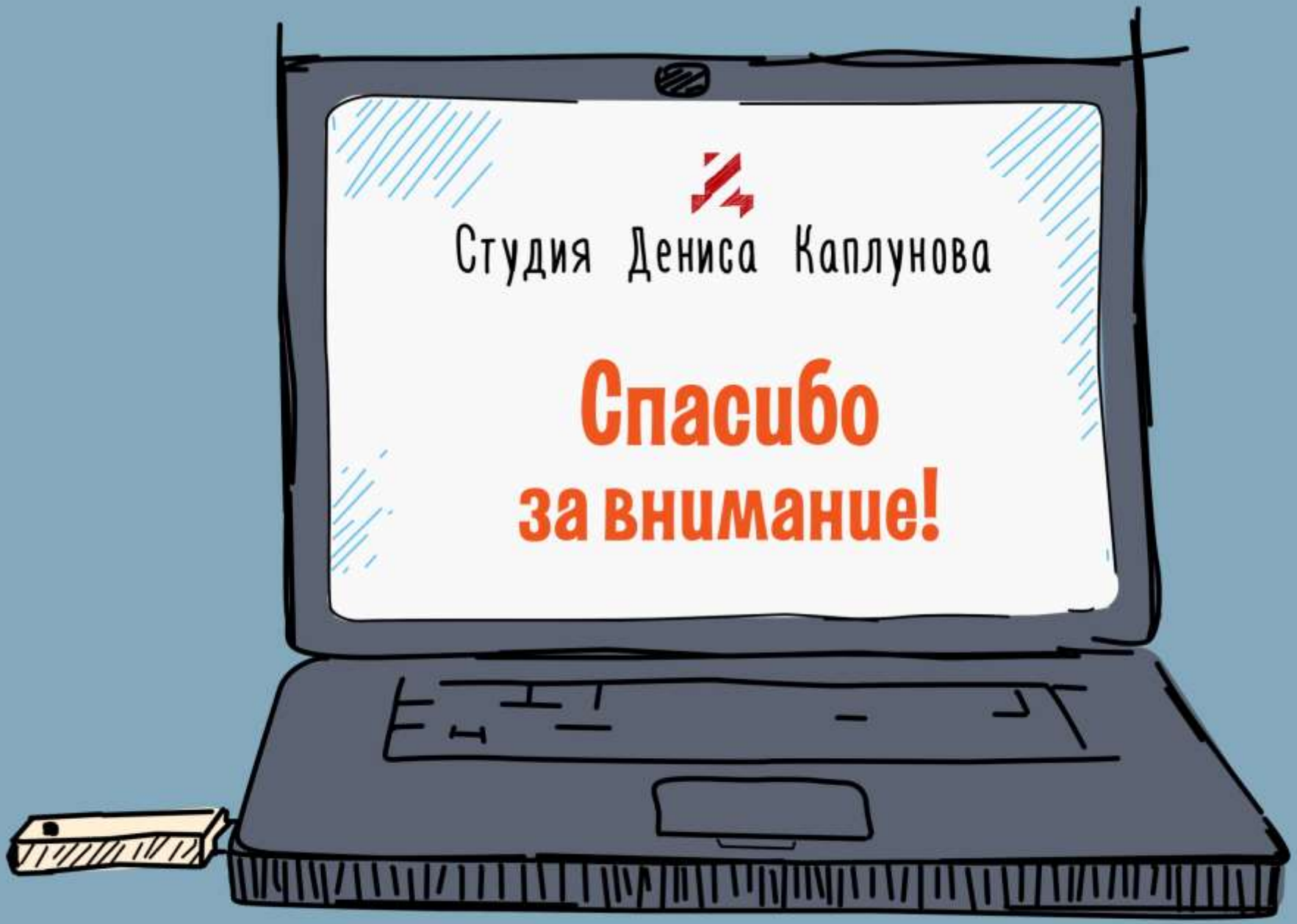
3 Предложение решения

4 Раскрытие решения

5 Доказательства

6 Специальное предложение

7 Призыв к действию


Студия Дениса Каплунова
Спасибо
за внимание!