

Экспресс

Обучение копирайтингу для тренеров и
консультантов
Урок 1





Вы научитесь писать:

- короткие продающие посты (или письма), применимые для таргета, рассылок или продающих анонсов в соцсети;
- текст с подробным описанием продукта, который раскрывает уникальность, суть, изюминку и продает (для сайта или поста, который его заменяет).
- продающие истории на основе пользовательского контента и жизненных ситуаций;
- контентные посты, которые в которых вы даете ценность и раскрываете свою экспертность.



Формат

5 урока в формате созвона в зуме.

5 обязательных домашних задания.

**Вычитку и личные рекомендации для
каждого автора.**



Урок 1

Тайны захватывающих продающих текстов

к  гент-план

и  источники контента

ц  евая аудитория

к  спланировать эффективность текста

г  зять креативность и вдохновение

к  правиться с проблемой белого листа

д  ашнее задание



Тайна

**КОНТЕНТ-ПЛАН — ЭТО
ИНСТРУМЕНТ, ВЕДУЩИЙ
КЛИЕНТА К ПОКУПКЕ, А НЕ
ХАОТИЧНАЯ ПУБЛИКАЦИЯ
ПОСТОВ**



ИНТЕРЕС → ДОВЕРИЕ → ДЕЙСТВИЕ

Боль, решение
или интрига
Заголовок +
подзаголовок

Пользовательский,
история
Содержание текста

Вовлекающий и
продающий
Концовка



5 ТИПОВ КОНТЕНТА

ПРОДАЮЩ
ИЙ

РАЗВЛЕКАТЕЛЬ
НЫЙ

ИНФОРМАЦИОННЫ
Й

ВОВЛЕКАЮЩИЙ

ПОЛЬЗОВАТЕЛЬС
КИЙ



Продающий контент – реклама.

Информационный контент:

- **Советы**
- **Скидки**
- **Информация об услугах**
- **Свободные места на консультации**
- **Полезные знания на каждый день**
- **Значимые даты и другое**



Пользовательский контент:

- **Отзывы**
- **Истории клиентов**
- **Ответы на вопросы**



Вовлекающий контент:

- Конкурсы
- Опросы
- Загадки
- Флэш-мобы



Развлекательный контент:

- Музыка
- Фильмы
- Фото, мемы, гифки
- Демонстрация вашей жизни
- Сказки, легенды, басни, цитаты и прочее



Тайна

ЧТОБЫ РАЗРАБОТАТЬ КОНТЕНТ-ПЛАН, НУЖНО ЗНАТЬ:

Кто будет читать (ЦА)?

Что должен сделать (ЦЕЛЬ)?



Целевая аудитория





Практика №1

Начните работать вместе над
определением ЦА по файлу



Домашнее задание №1

Заполните документ с ЦА



Практика №2

Ингредиенты сильного текста



Чек-лист текста

информативность

целесообразность практическая (технология)

индивидуальность автора

достоверность

убедительность, читабельность

мотивирующая сила

грамматика

целостность текста



Самые необходимые качества для постов

Информационный	Продающий	Вовлекающий	Пользовательски й	Развлекательный
информативность	информативность			Информативность
достоверность	достоверность		Достоверность	
увлекательность, читабельность	увлекательность, читабельность	Увлекательность И читабельность	Увлекательность и читабельность	Увлекательность и читабельность
грамматика	грамматика	Грамматика	(может отсутствовать, если сохраняется прямая речь клиента)	Грамматика
наличие цели	наличие цели	Наличие цели	Наличие цели	Наличие цели
ценность практическая (не всегда)	мотивирующая сила	Мотивирующая сила	Мотивирующая сила (продающая приставка)	
	Харизма автора	Харизма автора	Харизма	Харизма



Перечитайте свой текст и оцените
его по этому чек-листу.

Что нужно изменить, чтобы текст
превратился в мощный пост?



КАК НАПИСАТЬ СИЛЬНЫЙ ТЕКСТ?



1. Конкретизируем задачу: какой текст нам нужен?
2. Изучаем материалы (ЦА, цель, тема).
3. Ставим четкую задачу для себя: написать пост для _____
4. Начинаем писать пост (делаем первые зарисовки) и оставляем его полежать.
5. Берем блокнот и идем гулять, заниматься йогой, танцевать, плавать – заниматься физически.



Экспресс по КОПИРАЙТИНГУ

Оставляйте время с запасом для написания + текст должен полежать, чтобы вы могли вычитать, чтобы было время на вдохновение и на интересные идеи. **Срочные тексты всегда плохие!**

Ставьте цель! Без цели текст теряет свою силу и смысл становится неочевиден.

Перед началом работы обязательно или **позанимайтесь физически, или сделайте упражнения для мозга**

Думайте, для кого пишете текст и как могут отреагировать люди (**ЦА**) на него. **Поставьте себя на место читателя.**

Садитесь за работу только в хорошем настроении, а если его нет – **представьте результат**, ради которого вы делаете текст, как будто он уже получился прекрасным. А потом пишите.

Избегайте слов:

- без которых смысл и ценность текста сохраняется;
- которые не понятны читателям;
- усилителей, если их можно заменить конкретными характеристиками.

Домашнее

задание

1. Заполните файл ЦА (минимум 10 ответов)
2. Напишите декларацию.
3. Проверьте любой свой текст по чек-листу и найдите слабые места. Напишите в первом отчете, какие ошибки вы нашли.

