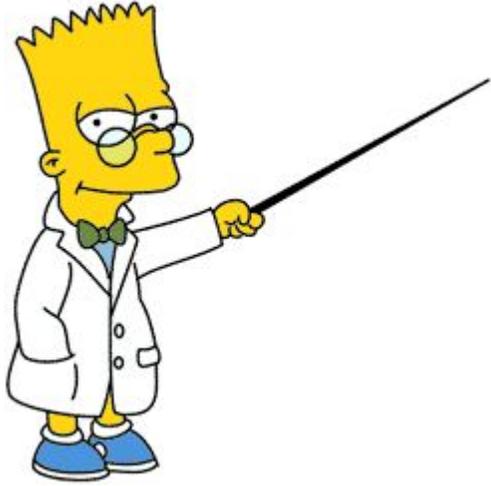


# Разбор ДЗ первого занятия



# Как составлять оффер

## 1. Технология 4U

Полезность  
Уникальность  
Ультра-специфичность  
Срочность

# Вопросы

Полезность – Добавляем пользу. Для чего?  
Ультраспецифичность: на сколько?  
Срочность: когда или как скоро? —  
Уникальность: в чем отличие?  
В чем преимущество, за счет чего?

# Как составлять оффер

## 1. Технология 4U – Полезность

Что нужно вашему потенциальному клиенту?

Как вы думаете	Как на самом деле
Салон оптики	Купить очки
Фитнес клуб	Подтянутое тело
Диета	Сбросить лишний вес
Мандарины	Новогоднее настроение

# Как составлять оффер

## 2. Технология 4U – Ультра-специфичность

Люди любят цифры. При принятии решений, особенно когда речь идёт о покупке, человек (сознательно или нет) стремится всё измерить в конкретных показателях.

Но не обязательно:

Упоминанием целевой аудитории (“Советы для рестораторов”).

Упоминанием ниши (“Как собрать аудиторию 50+ человек на тренинг по личностному росту”).

Использованием цифр и фактов (“Как я сократил издержки на 48% и утроил прибыль своего кафе за 10 дней”).

Использованием слов-усилителей (“10 доказанных способов избавиться от морщин”).

Географической привязкой (“Курсы французского маникюра в Москве”).

# Как составлять оффер

## 3. Технология 4U – Срочность

Люди, как правило, ставят перед собой цели, измеримые во времени. Именно поэтому указание срока позволяет покупателю построить планы относительно вашего продукта, что, в свою очередь, подталкивает его ещё на один шаг к совершению покупки.

# Как составлять оффер

## 4. Технология 4U – Уникальность

Уникальность вашего предложения. То, что выделяет вас на рынке и отстраняет от конкурентов.

Но не всё так просто! Предыдущие три пункта (полезность, ультраспецифичность, срочность) описывают ваше предложение, рассказывают, насколько оно хорошее. Заключительный пункт же призван ответить на вопрос: «За счёт чего вы добьётесь таких результатов?»

# Как составлять оффер

## 2. Формула продающего оффера

**Продукт – выгода – факт**

Продукт

Ключевая выгода

Раскрытие фактом

# Как составлять дескриптор

Формула продающего оффера

**ЧЭ + ЧП + КК + КВ**

Что это + Что за продукт + как купить + ключевая выгода