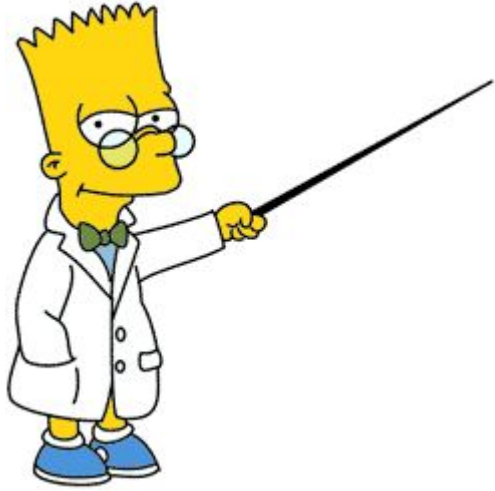


Разбор ДЗ первого занятия



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