

# 9 советов по составлению успешного объявления!

+ дополнение

# #1. Учитывайте восприятие целевой аудитории!

Поставьте себя на место ваших потенциальных посетителей и клиентов. По какому бы заголовку вы кликнули, какое объявление заинтриговало бы вас?

# #2. Используйте в тексте объявления ключевые слова!

Поисковые системы контекстной рекламы(Яндекс, Google) выделяют найденные в объявлении ключевые слова жирным шрифтом. А это привлекает внимание!

# #3. Используйте слова, притягивающие внимание!

Использование в тексте таких слов как «Новинка!», «Сенсация!», «Бесплатно!», «Распродажа!» увеличивают внимание людей к вашему тексту.

# #4. Дайте посетителю то, чего он хочет!

Не надо писать о вашей компании, не надо рассказывать о вашем сайте. Расскажите лучше о том, что вы предлагаете! Задайте человеку вопрос! Например: «Ищете надувные лодки?», «Вам нужны статьи по копирайтингу?».

# #5. Используйте призыв к действию и акцентируйте его восклицательным знаком!

Побудить человека кликнуть по вашему объявлению вы можете заголовками «действия», с восклицательным знаком. Например: «Обращайтесь к нам!», «Кликните сюда!», «Получите это прямо сейчас!».

# #6. Указывайте на выгоду от предложения!

Скажите, что именно получит ваш будущий посетитель!  
Например: «Избавьтесь от стресса!», «Сбросьте лишний вес!», «Заработайте больше денег!».

# #7. Покажите уникальность своего предложения!

Вы можете акцентировать внимание на своём УТП (Уникальное Торговое Предложение)! Например: «Самый большой выбор...», «Полная гарантия возврата...».



# #8. Краткость - сестра таланта!

Чем длиннее текст, тем меньше шансов, что он будет прочитан! Постарайтесь сделать текст как можно кратче, но не в ущерб его читабельности! Текст должен оставаться доступным и эффективным.

# #9. Тестируйте различные стратегии!

Всё определяется тестированием! Тестируйте объявления в различных формах и задействуйте различные стратегии! Простой пример: разрыв шаблона с употреблением «не», «Не покупайте у нас!», «Не кликайте сюда!»...

+ дополнение

# Универсальный алгоритм составления объявлений!

[вводный текст] + НАЗВАНИЕ + [призыв к действию]

[вводный текст] = «Ищете?», «Хотите?», «Интересует?», «Вам нужна» ...  
[призыв к действию] = «Обращайтесь к нам!», «У нас есть!», «Мы их производим!», «Идёт распродажа!», «Кликните сюда!».

Пример: «Вам нужны дверные ручки? Мы их производим...»

# Рекомендуемая литература

Чтобы сделать ваши объявления эффективнее, рекомендую вам изучать и практиковать как можно больше качественных материалов по копирайтингу! Лично для меня настольными стали книги Виктора Орлова: «Суперзаголовок», «Сам себе копирайтер», «10 Секретных кнопок», «Магнитные слова». А также новый отчёт по составлению эффективных сообщений: Шерше ля Мем!

Найти эту литературу можно по адресу:

<http://www.vikorlov.com/evergreen>