

Общество с ограниченной ответственностью

Региональный центр

«Лидер»



ТЕМЫ

КОПИРАЙТИНГ

ПРАВИЛА РАБОЧИХ ТЕКСТОВ

«ВКУСНЫЙ» КОНТЕНТ САЙТА

Основные понятия

Копирайтинг - это написание текстов, которые прямым или косвенным образом рекламируют товар, компанию, услугу, человека или идею.

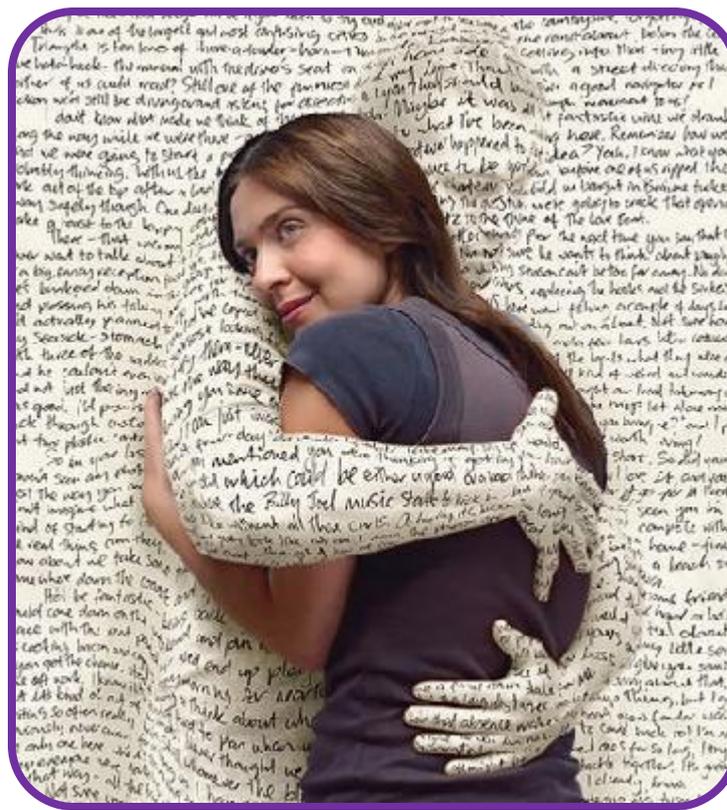
Рерайтинг - это пересказ/
изложение текста
своими словами.



Каждый информационный контакт с клиентом, заказчиком, партнером

должен быть **легким, качественным и рабочим** текстом.

В каждой строчке – **забота о клиенте**, а не собственная выгода.



Два вида PR-текстов

Информационные.

Рекламные (тексты-продажники).

Типы PR-текстов

Название, слоган.

Корпоративная информация

(отчеты, объявления, доска информации, визитки, ценники и т.п.).

Буклет.

Рекламный модуль.

Коммерческое предложение.

Деловая переписка.

Контент сайта.

Материал для СМИ

(пресс-релизы, комментарии, имиджевые статьи и т.п.).

Публичная речь.

Разговор по телефону.

Основные смысловые части сайта

Копирайтеры	Реклама	Продажа (мастерство)
Веб-авторы	SEO	Привлечение посетителей (поисковик)
Журналисты	Контент	Развлечение ЦА (интересные темы)

Сайт

SEO

Тексты с ключевыми словами и фразами
для поисковых систем.

Контент

Статьи развлекательного, познавательного характера
(статьи-перечни, инструкции, отчеты, работы над ошибками, обзоры, «что делать и кто виноват», планы, превращения, противопоставления).

Реклама

товаров и услуг.

ВАЖНО

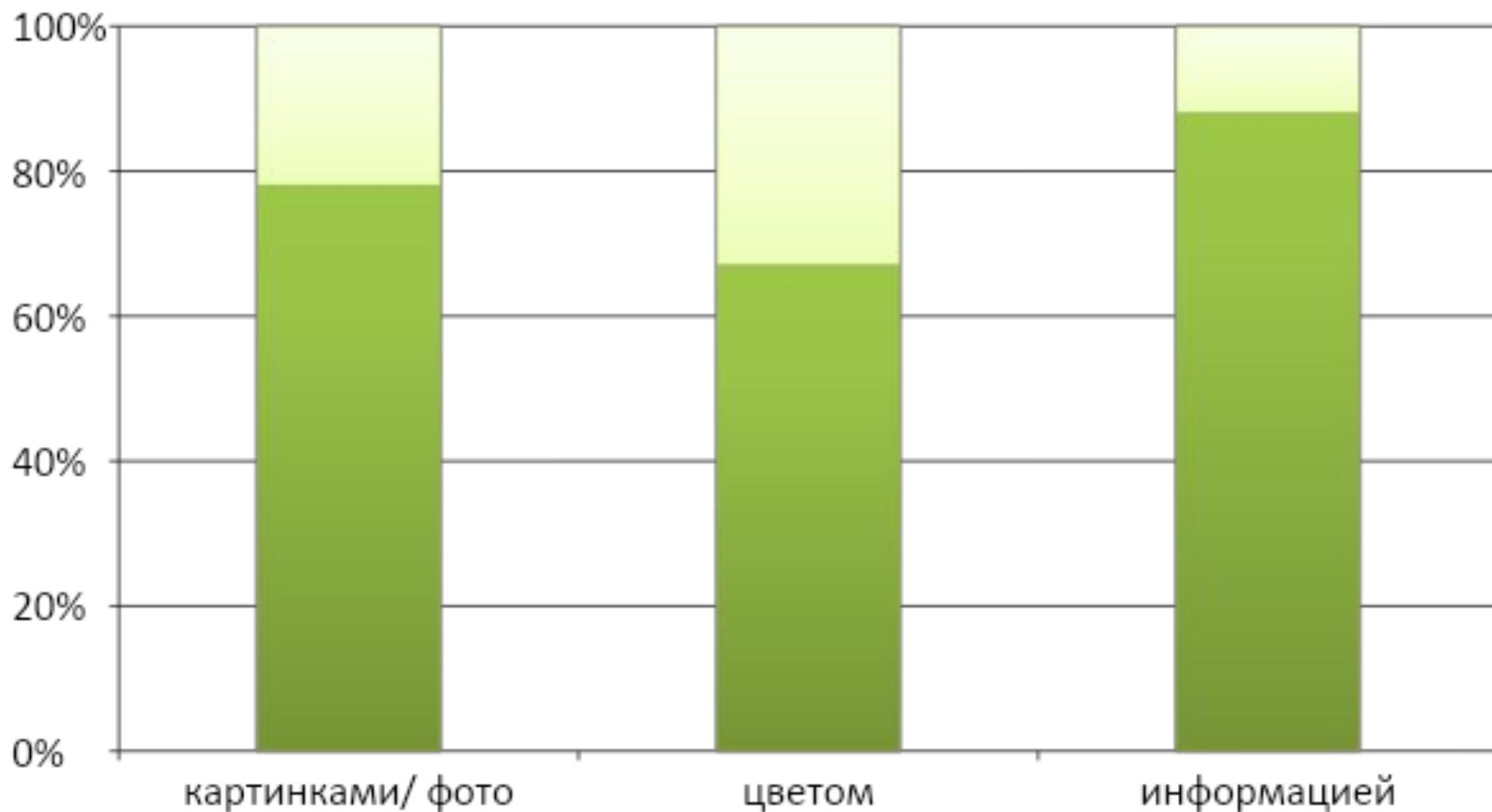
Если у вас некому обновлять новости, не добавляйте раздел.

Короткие тексты и рекламные модули –
тест «**5 секунд**».



Степень перегруженности модулей

анализ 100 образцов из разных рекламных изданий



«Живые» примеры

ПРОСТО

***СОВЕТ.
ВЫБИРАЙТЕ
ЛУЧШИХ, А
НЕ
"ДЕШЁВЫХ"***

**ЗАЧЕМ
ИСКАТЬ
ДРУГИХ -
КОГДА МЫ
РЯДОМ**



© 2010-2011

**БУРОВЫЕ
РАБОТЫ**

- Бурение отверстий
- Бурунабивных свай
- Столбики. Опоры ЛЭП
- Винтовые сваи,
диаметр от 150 до 800

Тел. 74-19-45

Однокоренное слово использовано три раза.

Занимает воздух в модуле.

rostsid-72@mail.ru
www.tepioplan.ru

ПЛИТА ПЕРЕКРЫТИЯ

Пленочные нагреватели

Система регулировки температуры

Декоративное покрытие потолка

Система регулировки температуры

“ЗЕБРА”! Пленочный электронагреватель (ПлЭн) “ЗЕБРА” экономичное решение по отоплению всех типов зданий: частные дома и коттеджи, офисы и общественные помещения, школы и детские сады.

ООО “Рост Сибири”. Тюмень, ул. Черепанова, 80

ЗЕБРА?

Перегружено картинками.

Нет главной мысли – нет контакта!



Небрежное отношение к ЦА.

**Туры по всему миру:
пляжный отдых
экскурсионные туры
морские круизы
VIP туры
горящие туры
раннее бронирование
горнолыжные туры
вылеты из разных городов
России**

Нет знаков препинания.

Отсутствует визуальность текста.

Визитки, листовки, открытки
Таблички, вывески, наклейки
Брендирование одежды
Печать на кружках, футболках
Плоттерная резка
Свадебная продукция
Организация промо-акций

Нет знаков препинания.

Отсутствует визуальность текста.

Из жизни...

Приглашаем **вас** принять участие в авторском вебинаре «Маркетинг (**нет ,**) ориентированный на человека: от продаж к вовлечению».

* * *

Бесплатный вебинар «Где собака зарыта (**нет ,**) или что мешает добиваться целей».

* * *

Как за **3** дня подготовить свой персонал к **НОВОГОДНИМ праздникам** и привлечь клиентов именно в ваш бизнес на **новогодних праздниках**.

Изменения произошли, как в законодательстве, так и во взглядах должностных лиц и чиновниках.

* * *

Уважаемые клиенты,
просим ознакомиться с графиком работ
салона в праздничные дни:

31 декабря до 13:00; 1 и 2 января - не работаем.

С 3 января 2014 года салон и сто работают в штатном режиме.

С наступающим Новым годом!

* * *

12.00 часов, 01 сентября.

* * *

В комфортный тренинговом зале, мы проводим открытые...

* * *

Эти три составляющие играют равные роли в успешном развитии
бизнеса. Или

Эти три составляющие играют равные роли в развитии
успешного бизнеса.

* * *

Мы приглашаем, мы сообщаем.

Работающие инструменты, увеличивающие продаж, котор^{ый}
можно внедрить за 3 дня.

* * *

Также (так же, как). Не путать с тут же, и там же!

* * *

Давай учи^{ТЬся} - что дела^{ТЬ}? Он учи^{Тся} - что делае^Т?

С уважением (не надо ,) ФИО.

В связи...

(,) который...

Вам/ вам.

Для тех (,) кто...

18
69
319 Добрый день!

15
97 Федеральная сеть выездных 3D кинотеатров открывает в вашем городе филиал. Мы предлагаем вам стать нашим партнером и открыть представительство компании «3D cinema» .
199
46 Всем известно, что такое 3D кинотеатр, он практически ничем не отличается от обычного. Но 3D фильмы снимаются не так, как обычные, поэтому для их показа требуется специальное оборудование, а все зрители получают 3D очки, которые позволяют увидеть на обычном плоском экране объемное изображение. Такие фильмы более эффектные и зрелищные по сравнению с обычными. Нашими специалистами был разработан комплект «мобильного» 3D кинотеатра.
167 Мобильный кинотеатр представляет собой переносной комплект оборудования для массового показа (20-80 человек) 3D фильмов и мультфильмов. Дополнительно возможно использовать такой «мобильный» кинотеатр на различных праздничных мероприятиях, показывая фильмы в формате 3D.

9
27 Мобильный кинотеатр объемного изображения позволит вам демонстрировать кино на детских праздниках, рекламных акциях, корпоративных вечерах. Легкость оборудования и простота установки делает кинотеатр поистине мобильным.
132

В комплект оборудования входит:

- экран 3*4
- 3D проектор
- BD проигрыватель Pioneer BDP-3220K.
- 3D очки (линейная поляризация) 50шт.
- акустическая система Pioneer BCS-424
- ресивер Harman/Kardon AVR 158

Так же в комплект для филиала входит медиапродукция:

- готовый продающий сайт
- брендированные макеты афиш, визиток
- 3D Blu ray сборник мультфильмов/ фильмов
- профессиональный брендбук
- сертификат гарантирующий право показа в ДООУ

Непосредственно после получения оборудования вы получаете доступ к базе знаний в которой собраны обучающие видео уроки по сбору оборудования и его обслуживанию. Так же предусмотрены консультации по телефону или skype.

Помимо оборудования и технологий мы предоставим вам готовые заявки. Отдел продаж наладит работу с ДООУ вашего города. В специальном календаре, к которому вы получите доступ, вы сможете видеть список всех назначенных сделок. Календарь планируется заранее. В неделю проходит в среднем 5-8 показов.

Средняя цена одного билета 130 рублей с одного зрителя, в среднем в одном учреждении от 40 до 200 зрителей. Средний чек мероприятия 5200-26000 рублей, сопутствующих расходов мобильный 3D кинотеатр не требует. Показ 3D фильмов возможен и корпоративным клиентам, в таком случае цена оговаривается отдельно.

В каждом городе мы открываем только один филиал. Так же мы предоставляем право использовать бренд «3D cinema». Наша договоренность закрепляется договором о предоставлении информационных услуг. Образец договора можем прислать дополнительно.

На всех этапах вас будет сопровождать наш консультант.

Доставка бесплатная по всей территории России и СНГ.

У вас вопрос? Напишите или позвоните нам!

8(800)2004374 звонок бесплатный, +79048281865, Дмитрий

shou-5@mail.ru

Создание МАТРИЦЫ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

- Эффективные навыки открытия, ведения и продвижения бизнеса.
- Основные инструменты и методики работы предпринимателя.
- «Фишки», которые помогут выжить предпринимателю.
- Квалификация: предприниматель. Как повысить свою категорию?
- Как зарабатывать – чему не учат в ВУЗах.

Для кого этот семинар:

- ✓ Для бизнес - тренеров
- ✓ Для владельцев бизнеса
- ✓ Для руководителей среднего звена
- ✓ Для руководителей отделов продаж
- ✓ Для руководителей службы персонала
- ✓ Для менеджеров по туризму
- ✓ Для риэлторов
- ✓ Для страховщиков
- ✓ Для менеджеров отделов продаж
- ✓ Для специалистов в области рекламы

Иными словами, этот семинар **для Вас, если Вам действительно важно:**

- определить реальную стоимость Вашего времени и наконец понять, почему же Вы не зарабатываете, "сколько заслуживаете"

- понять, каких инструментов недостаёт в Вашем багаже для успешного ведения бизнеса и добавить эти инструменты
- приобрести способность целостного понимания всей картины бизнес – процессов
- увидеть пути решения сложных ситуаций
- пополнить свой арсенал новыми методами привлечения клиентов
- развить личные навыки для максимальной эффективности

Что полезного Вы сможете получить:

- 1) Узнаете о новых технологиях в сфере продаж: «продажи на новом уровне»
- 2) Получите поэтапную инструкцию по технологии набора персонала
- 3) Приобретёте полезные навыки коммуникации
- 4) Овладеете несколькими инструментами для расширения и развития своего бизнеса:
 - презентация
 - круглый стол
 - бизнес – ланч
 - бизнес – клуб
- 5) Узнаете, как не прозевать свой шанс оказаться в нужное время в нужном месте...

У каждого предпринимателя возникает такой момент, когда необходимо пересмотреть систему выстраивания приоритетов... Когда нужно понять, что в большей степени мешает работе, какие качества необходимо развить, чтобы бизнес рос, а не стопорился...и т. п.

А ведь все может быть гораздо проще... Когда имеешь четкую инструкцию по эксплуатации, сценарий, **МАТРИЦУ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА...**

МАТРИЦЫ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

Эффективные навыки открытия и продвижения бизнеса.

Рабочие инструменты и методики.

«Фишки», которые помогут выжить предпринимателю.

Квалификация «Предприниматель» и повышение своей категории.

Чему не учат в вузах, или как зарабатывать.

Приглашаем бизнес-тренеров, владельцев бизнеса, руководителей среднего звена (отделов продаж, службы персонала), менеджеров по туризму, риэлторов, страховщиков, специалистов в области рекламы.

Если Вам действительно важно

- понять, почему Вы не зарабатываете столько, сколько заслуживаете,
- узнать, каких результативных инструментов Вам не хватает,
- научиться целостному пониманию картины бизнес-процессов,
- увидеть пути решения сложных ситуаций,
- познать новые методы привлечения клиентов,
- максимально развить личные навыки,
- получить поэтапную инструкцию по технологии набора персонала

мы ждем Вас!

(место, дата, время, конт. данные).

Важные моменты

Заголовок – это удочка.

Удачный – 90% успеха.

Дальше – чтоб не сорвалось.

Роль лида

Это первый абзац, который обязан захватить внимание читателя.

Внешний вид

Расположение на странице, переносы, абзацы, цвет, шрифт.

Большая часть людей – визуалы.

Структура

Вступление, суть, заключение, призыв, контактная информация.

Ни в коем случае не рассылка «от никого»! Некуда задать вопрос.

Опечатки и орфографические ошибки

ведут к публицитным потерям,
негативно влияют на имидж и репутацию.

Секреты продающего письма

Выбор целевой аудитории.

Для чего и для кого вы пишете?

Для каждой цели и ЦА свои тексты, источники, ресурсы.

Перейти на сторону адресата. Что может заинтересовать?

Главные эмоциональные нити:

жадность, гордость (гордыня), страх, лень, похоть, зависть, алчность.

Для мужчин + скорость, сила, власть.

Избавление от проблем, исполнение желаний.

Уважение к адресату.

Именные рассылки.

Отсутствие сложной терминологии.

Читаемый шрифт (отсутствие курсива).

Для сравнения...

По данным Википедии, Тюмень входит в пятерку лидеров по уровню автомобилизации, т.е. оснащенности населения автомобилями. Значит, ежедневно в нашем городе совершается не одна сделка купли-продажи. Можно представить, сколько тюменцев попадает на удочки недобропорядочных салонов.

Чтобы обезопасить покупателя долгожданного авто от неожиданных капканов, мы расскажем о «серых» дилерах. Итак, поехали...

По данным Википедии, Тюмень входит в пятерку лидеров по уровню автомобилизации, т.е. оснащенности населения автомобилями. Значит, ежедневно в нашем городе совершается не одна сделка купли-продажи. Можно представить, сколько тюменцев попадает на удочки недобропорядочных салонов.

Чтобы обезопасить покупателя долгожданного авто от неожиданных капканов, мы расскажем о «серых» дилерах. Итак, поехали...

Уверенность.

Отсутствие лебезения.

С одной стороны мы уговариваем,
с другой демонстрируем свою востребованность и без «него».

Вспомните ТВ-магазин: не успеешь – опоздаешь.

Оценка с трех позиций:

ваш фанат – куда нести деньги,

«шел мимо» – все доступно и понятно,

скептик – зацепить даже скептика (он тоже хочет верить в чудо).

Стиль оформления послания.

Отличайтесь от общего потока.

Эмпатия.

Читатели должны чувствовать вашу заботу о них,

ваше желание действительно им помочь,

а не очередную «обдираловку».

Подготовка в два этапа.

Написали – отложили в сторону. Утро вечера мудренее.

Тестируйте! Тестируйте! Тестируйте!

Не на коллегах – им все понятно и некогда.

Не на родных и друзьях – им вас жалко.

Не на врагах – советы будут не рабочими.

На сторонних людях

(ваше стеснение может дорого вам обойтись).

Помните!

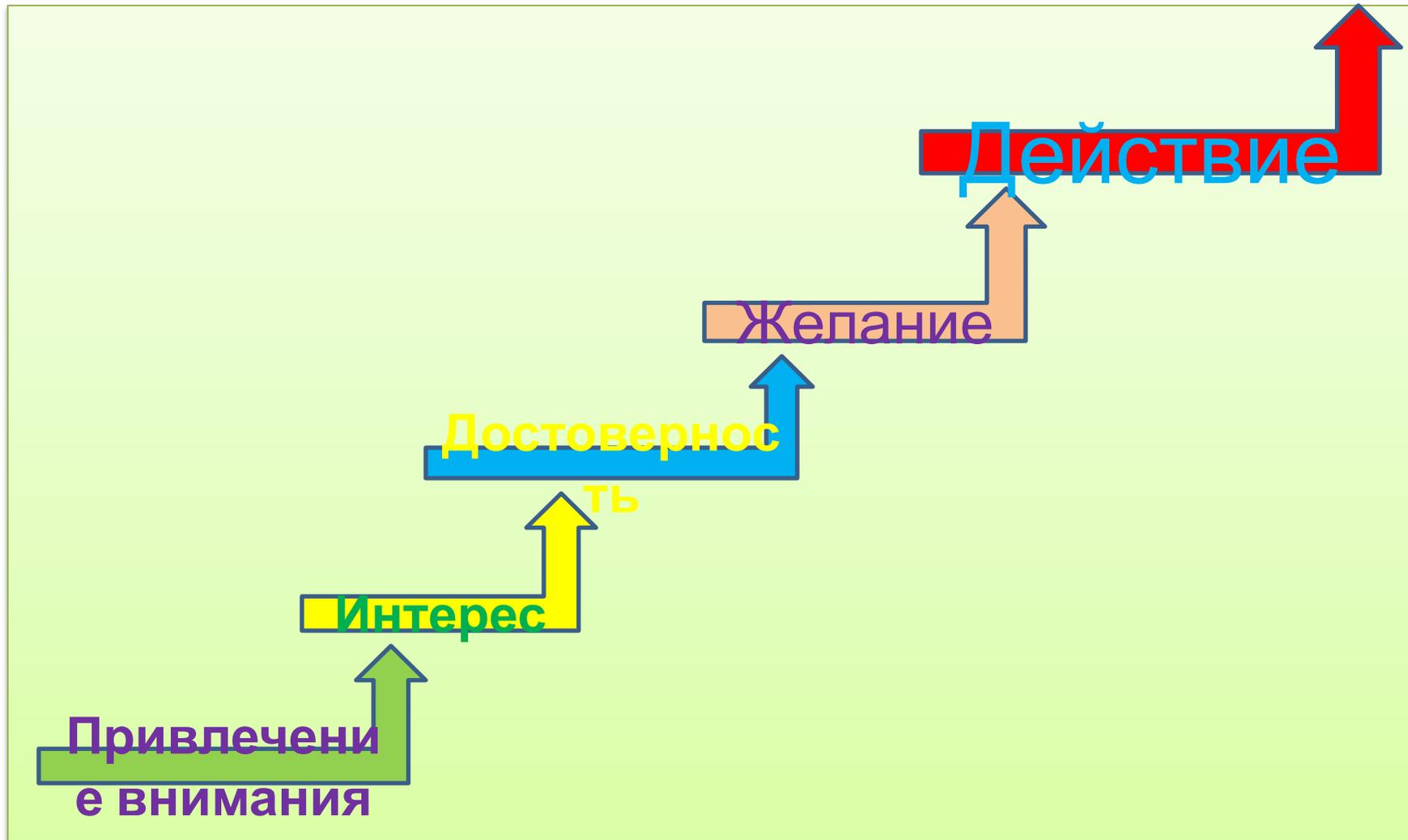
Текст – это первое свидание с клиентом.

Если он зацепит вашего адресата, то связь будет.

Если нет, то вы зря потратили силы, время, деньги.

И главное: продвижение хорошей идеи/ товара/ услуги
может загубить корявый текст.

Факторы воздействия на аудиторию



Практические задания

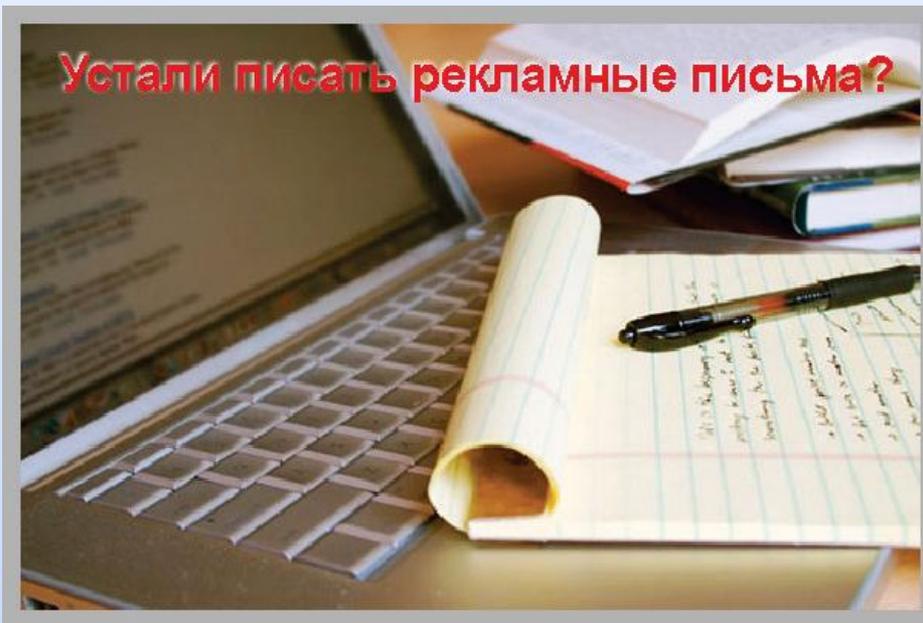
Таймер – 5 минут.

Составить текст о своей компании
(пять предложений).

Составить самопрезентацию
(пять предложений).

Подписать и сдать работы.

Устали писать рекламные письма?



Региональный центр «Лидер».
Фабрика информации.

607-907
8-922-444-22-33
lider-pr@nm.ru