

Чек-лист идеального оффера

Формулы по составлению продающих офферов

Как написать сильный оффер

11 формул для написания продающих офферов

1) Ключевое слово + выгода (несколько выгод)

Пример:

- *Контекстная реклама с гарантией целевых заявок;*
- *Строительство дома из кирпича со скидкой 15% на чистовую отделку;*
- *Лечение пульпита за 2 часа без боли в современной клинике Дента.*

2) Минимальные усилия + результат/выгода клиента

Примеры:

- *Срочная помощь врача без предварительной записи.*
- *Дезинфекция квартиры за 30 минут без следов и запаха.*
- *Кларитин – лечение сезонной аллергии без привыкания.*

3) Необычная выгода + результат

Пример:

- *Пройдите наш 3-х месячный курс по копирайтингу и получите приглашение в агентство ХХХ с зарплатой 50000 рублей в месяц.*

Обещайте такую выгоду, только если сможете ее гарантировать. Покажите на сайте отзывы учеников, которые уже зарабатывают эти деньги. Предоставьте скриншоты реальных вакансий и отзывы работодателей, довольных вашими учениками.

4) Подберем (ключевое слово) + выгода + срок

Примеры:

- *Подберем кухню с выгодой до 20% за 5 минут с каталога от 45 производителей.*
- *Подберем проект каркасного дома со скидкой 15% за 15 минут.*

5) Как + выгода + продукт (ключевое слово)

Пример уникальных офферов:

- *Как выучить разговорный язык за 6 месяцев с помощью курсов английского языка?*
- *Как научиться писать продающие тексты: курсы для копирайтеров от Марии Ивановой.*

6) Для (представителя целевой аудитории) + проблема ЦА

Пример:

- *Диета для женщин, которые хотят похудеть на 5 кг за 1 месяц.*

Ставьте реальные сроки и достижимые результаты.

7) Хватит + проблема ЦА

Примеры:

- *Хватит сливать рекламный бюджет на некачественную рекламу.*
- *Хватит платить деньги за неэффективные курсы английского.*

8) Формула ODC = Offer + Deadline + Call to Action

Примеры:

- *Купите моющий пылесос Филипс до 30 октября и получите 3 неро-фильтра в подарок.*
- *С 6 по 7 марта букеты из 5 роз всего за 250 рублей. Звоните*

Offer deadline хорошо работает для продажи отдельных товаров, сезонных акций, ограниченных по количеству продуктов. Важно правильно составить призыв к действию.

9) Максимальный результат за минимальные усилия

Пример:

- *Как сдать квартиру на 15% дороже за 3 дня без посредников. Бесплатный вебинар от агентства недвижимости «Космос».*

10) Продукт + гарантия

Пример:

- *Уничтожим насекомых с первого раза. Если насекомые появятся вновь – повторная обработка бесплатно.*

11) AIDA оффер

A (attention) – внимание;

I (interest) – интерес;

D (desire) – желание;

A (action) – действие.

Привлекаем потенциального покупателя, разжигаем его интерес и желание купить товар/услугу, побуждаем к совершению целевого действия.

Пример офферов по формуле AIDA:

- *Узнай, как продать свою квартиру за 2 месяца на 10% дороже рыночной цены;*
- *Узнай, как составить продающий оффер, который увеличит конверсию в 2 раза.*

Бонус

Оффер с активным глаголом – 3 варианта

Такой заголовок актуален для отдельных страниц сайта с услугами компании.

1. Классический вариант строится по формуле: активный глагол + ключевой запрос + преимущество компании.

Пример:

- *Сделаем ремонт ванной комнаты под ключ за 3 дня с гарантией 5 лет*

2. Второй вариант такого оффера включает сегментирование аудитории по бюджету, виду деятельности, статусу или сегментирование продукта.

Примеры:

- *Сделаем ремонт квартиры за 4 дня или вернем пеню за каждый день просрочки*
- *Риелтор? Научим заключать сделки даже в низкий сезон и выполнять план продаж за 3 месяца обучения*

3. Еще один вариант – переходим от свойств продукта/услуги к ключевой выгоде клиента.

Пример:

- *Снизим кадастровую стоимость вашей недвижимости не менее чем на 70% законным способом*

Назывные заголовки без активного глагола лучше использовать на главной странице сайта, «странице о компании», в дескрипторе.

Пример:

- *Настройка контекстной рекламы в Москве для интернет-магазинов*
- *Строительство бань из бруса по немецкой технологии в Санкт-Петербурге*

Обязательно скачайте себе данный чек-лист!

P. S.

Внимание!!!

Любой оффер размещается на лендинге (продающей странице).

Наш проект подготовил для Вас бесплатный уникальный конструктор лендингов. Пройдите простую регистрацию по ссылке ниже, получите доступ к уникальному конструктору посадочных страниц и решите раз и навсегда проблему с подготовкой лендингов!

[Регистрация на мастер класс.](#)

P. S.

Готового решения не существует! Все формулы работают! Для составления продающего оффера необходимо хорошо изучить свою целевую аудиторию. Узнать потребности, возражения боли и страхи. Изучить конкурентов в своей нише. И на основании полученной информации применить одну из формул. Провести А/Б тест оффера.

Полезные материалы по теме:

Что такое оффер - <https://ruinterbiz.ru/что-такое-offer.html>

Что такое лендинг и как его грамотно создать - <https://ruinterbiz.ru/что-такое-landing-pejdzh-prostim-slovami.html>

Первый экран продающей страницы - <https://ruinterbiz.ru/landing-page-pervi-ekran.html>

Составляем портрет целевой аудитории - <https://ruinterbiz.ru/sostavlyaem-portret-celevoi-auditorii.html>

Оффер по модели aida - <https://ruinterbiz.ru/aida-landing.html>

Оффер по модели РМРHS — «БОЛЬ» - <https://ruinterbiz.ru/pmphs-landing.html>

Что такое посадочная страница товара - <https://ruinterbiz.ru/что-такое-posadochnay-stranica-tovara.html>

