

Пушка продаж

20 продающих постов: Разборы, шаблоны, примеры

Текст 1. Детская одежда (пример)

ВСЕ ЕЩЕ МЕЧТАЕТЕ ОБ ИДЕАЛЬНОМ ПЛАТЬЕ ДЛЯ ВАШЕЙ ПРИНЦЕССЫ?

Устали от поисков качественной и удобной одежды? Вам надоели однотипные модели отвратительного качества, которые продаются в масс-маркете? Любите, чтобы вещь была из натуральных материалов, оригинальная и отличного качества?

Вы нашли самые лучшие платья для вашей девочки! Это двухсторонние платья @Apolly.kids


Бренд Apolly.kids - это:

 натуральный хлопок в составе: позволяет коже дышать, не колется и не вызывает раздражения;

 уникальный дизайн: можно за пару минут сменить образ, просто переодев платье наизнанку;

 большой выбор расцветок, позволяющий вам найти такие сочетания, которые оценит каждая девочка;

 пошив по вашим меркам: сядет на вашу принцессу идеально;

 помощь в выборе модели и консультация по таблице размеров.

Пишите в direct или whatsapp  Идеальные платья для вашего ребенка ждут вас!

Разбор текста

1. Заголовок:

— «ВСЕ ЕЩЕ МЕЧТАЕТЕ ОБ ИДЕАЛЬНОМ ПЛАТЬЕ ДЛЯ ВАШЕЙ ПРИНЦЕССЫ?»

Комментарий: Заголовок эффективно привлекает внимание целевой аудитории — родителей, которые ищут идеальное платье для своих дочерей. Использование слов «ВСЕ ЕЩЕ МЕЧТАЕТЕ» создает ощущение неудовлетворенной потребности, а слово «ПРИНЦЕССЫ» добавляет эмоциональный подтекст, который усиливает желание сделать покупку.

2. Проблематика:

— «Устали от поисков качественной и удобной одежды? Вам надоели однотипные модели отвратительного качества, которые продаются в масс-маркете? Любите, чтобы вещь была из натуральных материалов, оригинальная и отличного качества?»

Комментарий: Здесь автор подчеркивает основные проблемы целевой аудитории — низкое качество и однотипность товаров в масс-маркете. Вопросы вызывают

эмоциональный отклик и подчеркивают боль клиента. Этот подход делает предложение более привлекательным, так как оно решает обозначенные проблемы.

3. Решение:

— «Вы нашли самые лучшие платья для вашей девочки! Это двухсторонние платья @Apolly.kids 🔥🔥🔥»

Комментарий: Сильное заявление с уверенным тоном. Здесь автор сразу предлагает решение всех перечисленных выше проблем, подкрепляя это уверенным в эксклюзивности и качестве продукта. Упоминание бренда и использование эмодзи делают сообщение ярким и запоминающимся.

4. Уникальные торговые предложения (УТП):

— «Бренд Apolly.kids — это:»

— «🍀 натуральный хлопок в составе: позволяет коже дышать, не колется и не вызывает раздражения;»

— «🍀 уникальный дизайн: можно за пару минут сменить образ, просто переодев платье наизнанку;»

— «🍀 большой выбор расцветок, позволяющий вам найти такие сочетания, которые оценит каждая девочка;»

— «🍀 пошив по вашим меркам: сядет на вашу принцессу идеально;»

— «🍀 помощь в выборе модели и консультация по таблице размеров.»

Комментарий: Здесь четко представлены ключевые преимущества товара. УТП акцентируют внимание на натуральности материала, уникальности дизайна и индивидуальном подходе к клиенту. Это создает ощущение исключительности продукта и подчеркивает его ценность.

5. Призыв к действию:

— «Пишите в direct или whatsapp 😊 Идеальные платья для вашего ребенка ждут вас!»

Комментарий: Простой и понятный призыв к действию, который направляет аудиторию на следующий шаг. Указание на конкретные каналы связи упрощает процесс взаимодействия. Использование эмодзи добавляет дружелюбие и легкость в общении.

Выводы:

Этот текст удачно сочетает в себе эмоциональный посыл и четкое описание преимуществ товара, что способствует привлечению внимания и стимулирует потенциальных клиентов к действию. Он грамотно использует проблемно-ориентированный подход, предлагает решение и подкрепляет его конкретными УТП, завершая это понятным и легким призывом к действию

Шаблон текста на основе примера

1. Заголовок:

- Вопрос к аудитории, подчеркивающий их проблему или желание.

- Пример: «ВСЕ ЕЩЕ ИЩЕТЕ ИДЕАЛЬНОЕ [Продукт/Услуга] ДЛЯ [Целевая аудитория]?»

2. Проблематика:

- Описываем боли и проблемы клиента.
- Пример: «Устали от [описание проблемы]? Вас раздражает [другая проблема]? Хотите [желаемый результат] и [качество]?»

3. Решение:

- Утверждаем, что ваше предложение решает все проблемы.
- Пример: «Мы нашли идеальное решение для вас! Это [название продукта/услуги] @ВашБренд 🔥🔥🔥»

4. Уникальные торговые предложения (УТП):

- Список ключевых преимуществ вашего продукта/услуги.
- Пример:
 - «🍀 Натуральные материалы: [преимущество]»
 - «🍀 Уникальный дизайн: [преимущество]»
 - «🍀 Индивидуальный подход: [преимущество]»

5. Призыв к действию:

- Призыв к контакту или покупке.
- Пример: «Пишите в direct или whatsapp 😊 Идеальное [продукт/услуга] ждет вас!»

Пример текста для ниши услуг (услуги по ремонту и отделке)

1. Заголовок:

- ВСЕ ЕЩЕ МЕЧТАЕТЕ О ИДЕАЛЬНОМ РЕМОНТЕ ДЛЯ ВАШЕГО ДОМА?

2. Проблематика:

- Устали от поисков надежной строительной компании? Надоели обещания без результата? Хотите, чтобы ремонт был выполнен качественно, в срок и без скрытых затрат?

3. Решение:

- Мы нашли идеальное решение для вас! Это ремонтно-отделочные работы от @ВашБренд 🔥🔥🔥

4. Уникальные торговые предложения (УТП):

- «🍀 Профессиональные материалы: долговечность и безопасность вашего дома»
- «🍀 Индивидуальный подход: учитываем все ваши пожелания и бюджет»
- «🍀 Точный расчет и соблюдение сроков: никаких сюрпризов в процессе»

5. Призыв к действию:

- Пишите в direct или whatsapp 😊 Идеальный ремонт вашего дома ждет вас!

Пример текста для ниши продажи товаров (например, натуральная косметика)

1. Заголовок:

- ВСЕ ЕЩЕ ИЩЕТЕ ИДЕАЛЬНЫЙ УХОД ДЛЯ СВОЕЙ КОЖИ?

2. Проблематика:

- Устали от кремов, которые не работают? Надоели химические ингредиенты, вызывающие раздражение? Хотите, чтобы ваша кожа выглядела здоровой и сияющей, благодаря натуральному уходу?

3. Решение:

- Мы нашли идеальное решение для вас! Это натуральная косметика от @EcoBeauty 🌿 ✨

4. Уникальные торговые предложения (УТП):

- «🍀 100% натуральные ингредиенты: никаких парабенов и силиконов»

- «🍀 Подходит для всех типов кожи: увлажняет и питает без утяжеления»

- «🍀 Эко-упаковка: забота о коже и о планете»

5. Призыв к действию:

- Пишите в direct или whatsapp 😊 Идеальный уход для вашей кожи уже ждет вас!

Текст 2. Школа флористики (пример)

ДАВАЙТЕ ПОЗДРАВИМ

С Днем Учителя, любимые наши преподаватели! 🔥 Мы любим Вас за креативность, за вашу энергию, собственный стиль и подход, доброту и строгость!

Вы щедро делитесь знаниями, направляете и вдохновляете этот мир!

Пусть Ваша работа доставляет вам удовольствие, а результаты ваших учеников всегда радуют вас! 🧑‍🎓

! Создавайте сториз и упоминайте [@Kazanflowerschool](#) и наших преподавателей, давайте порадуем наших цветочных волшебников теплыми словами!

Календарь школы:

🟢 online курсы:

🌸 15 ОКТЯБРЯ. Старт Полного online курса флористики от Kazanflowerschool!

Стоимость: 25000 руб.

🌸 Новогодний марафон 🌲 Ждем анонс 🌲

● Очные курсы:

🌸 11-18 ОКТЯБРЯ. 15-22 НОЯБРЯ. 13-20 ДЕКАБРЯ.

Курс «Профессия флорист».

Стань флористом за 8 дней! Курс длится 8 дней и состоит на 80% из практики и 20% теории!

Стоимость 33000 руб.

🌸 25 НОЯБРЯ. Флорариум от Макса!

Создание уютного и уникального флорариума вместе с [@maks_flor](#)

Флорариум забираете с собой!

Стоимость 5500 руб.

🌸 23-25 ОКТЯБРЯ. Новогодний интенсив от Kazanflowerschool! Авторский курс на котором вы научитесь создавать все! От рождественских венков и елок до целых оформлений! Интенсив поможет подготовиться к праздникам и отлично подойдет для флористов и декораторов!

Стоимость 25000 руб.

!! Для записи пиши нам в директ или оставь комментарий «хочу на курс»

Разбор текста

1. Заголовок:

- "ДАВАЙТЕ ПОЗДРАВИМ"

Комментарий: Привлекает внимание и задает позитивный тон. Простота и призыв к коллективному действию сразу вовлекают аудиторию. Это создает чувство общности и вовлеченности.

2. Обращение к аудитории:

- "С Днем Учителя, любимые наши преподаватели!"

Комментарий: Удачный подход к созданию эмоциональной связи. Упоминание "любимые" делает обращение теплым и личным, усиливает положительное восприятие.

3. Compliments and wishes:

- "Мы любим Вас за креативность, за вашу энергию, собственный стиль и подход, доброту и строгость!"

Комментарий: Перечисление положительных качеств конкретизирует благодарность и создает ощущение искренности. Это усиливает лояльность аудитории.

4. Пожелания:

- "Пусть Ваша работа доставляет вам удовольствие, а результаты ваших учеников всегда радуют вас!"

Комментарий: Пожелания делают текст более душевным и поддерживают позитивное восприятие бренда.

5. Призыв к действию (Создание сторис):

- "Создавайте сториз и упоминайте @Kazanflowerschool и наших преподавателей, давайте порадуем наших цветочных волшебников теплыми словами!"

Комментарий: Отличный пример мотивации к взаимодействию с брендом. Призыв к созданию контента активизирует аудиторию и увеличивает вовлеченность. Упоминание школы в сторис способствует увеличению охвата.

6. Информационный блок (Календарь школы):

- "Календарь школы:"

Комментарий: Включение информации о предстоящих курсах делает пост полезным и информативным. Структурированный список с указанием дат и стоимости позволяет быстро ознакомиться с предложением.

7. Конкретизация предложений:

- "Курс «Профессия флорист» - 8 дней практики и теории. Стоимость 33000 руб."

Комментарий: Четкое и краткое описание каждого курса с указанием ключевых преимуществ (например, 80% практики) и стоимости помогает клиенту быстро оценить предложение.

8. Призыв к действию (Запись на курсы):

- "Для записи пиши нам в директ или оставь комментарий «хочу на курс»"

Комментарий: Простой и конкретный призыв к действию, который направляет аудиторию на следующий шаг. Предлагаемые варианты взаимодействия ("пиши в директ" или "оставь комментарий") упрощают процесс записи и повышают вероятность конверсии.

Выводы:

Текст построен с акцентом на эмоциональное вовлечение аудитории, эффективно сочетается с полезной информацией и четким призывом к действию. Он направлен на создание лояльности, мотивацию к взаимодействию и конвертацию аудитории в клиентов через приглашение на курсы.

Шаблон текста на основе примера

1. Заголовок:

- Призыв к поздравлению или совместному действию.
- Пример: «ДАВАЙТЕ ПОЗДРАВИМ» или «ПОЗДРАВЛЯЕМ С [Праздник/Событие]!»

2. Обращение к аудитории:

- Личное и эмоциональное обращение к целевой группе (клиенты, сотрудники, партнеры).
- Пример: «С [Праздник]! Вы наша вдохновляющая сила!»

3. Compliments and wishes:

- Перечисление положительных качеств аудитории и искренние пожелания.
- Пример: «Мы ценим вашу [качество/действие]. Пусть ваши усилия приносят радость и успех!»

4. Призыв к действию (взаимодействие):

- Мотивация к созданию контента, взаимодействию или проявлению активности.
- Пример: «Делитесь вашими историями и отмечайте нас в соцсетях!»

5. Информационный блок (предложения):

- Краткое и структурированное представление актуальных предложений, событий или акций.
- Пример: «Календарь предстоящих событий: [событие, дата, стоимость]»

6. Призыв к действию (запись или покупка):

- Четкое направление на следующий шаг для аудитории.
- Пример: «Для участия/записи пишите нам в директ или оставьте комментарий!»

Пример текста для ниши услуг (например, услуги по организации мероприятий)

1. Заголовок:

- ДАВАЙТЕ ПОЗДРАВИМ ВАШИХ БЛИЗКИХ С НЕЗАБЫВАЕМЫМ ПРАЗДНИКОМ!

2. Обращение к аудитории:

- Сделайте праздник особенным! Мы поможем вам организовать мероприятие, которое ваши гости запомнят надолго.

3. Compliments and wishes:

- Мы ценим ваше доверие и стремимся сделать каждый праздник уникальным. Пусть ваши события приносят радость и теплые воспоминания!

4. Призыв к действию (взаимодействие):

- Делитесь идеями для вашего мероприятия и отмечайте нас в соцсетях! Мы с радостью воплотим ваши мечты в реальность.

5. Информационный блок (предложения):

- Календарь ближайших услуг:
- 🌟 Организация свадебных церемоний — от 50,000 руб.

- 🍷 Корпоративные мероприятия — от 30,000 руб.
- 🎂 Детские праздники — от 15,000 руб.

6. Призыв к действию (запись или покупка):

- Для консультации и заказа пишите нам в директ или оставьте комментарий «хочу праздник».

Пример текста для ниши продажи товаров (например, кухонная техника)

1. Заголовок:

- ДАВАЙТЕ ПОЗДРАВИМ ВАШУ КУХНЮ С НОВЫМИ УМНЫМИ ПОМОЩНИКАМИ!

2. Обращение к аудитории:

- Готовить стало проще и приятнее! Мы предлагаем технику, которая сделает каждый процесс на кухне легким и увлекательным.

3. Compliments and wishes:

- Мы ценим ваш выбор и стремимся предоставить только лучшие продукты, чтобы ваша кухня была функциональной и стильной. Пусть каждый прием пищи приносит вам радость и комфорт!

4. Призыв к действию (взаимодействие):

- Поделитесь своим кулинарным вдохновением и отметьте нас в соцсетях! Мы с радостью покажем, как наша техника помогает вам творить на кухне.

5. Информационный блок (предложения):

- Специальные предложения:

- 🍳 Мультиварки с функцией пароварки — 9,999 руб.
- 🍞 Хлебопечки с программой быстрого выпекания — 7,999 руб.
- 🔍 Индукционные плиты с сенсорным управлением — 12,999 руб.

6. Призыв к действию (запись или покупка):

- Для заказа пишите нам в директ или оставьте комментарий «хочу обновку».

Текст 3. Свадебные платья (пример)

СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ ТЫ ГОТОВА ПОТРАТИТЬ НА ВЫБОР ПЛАТЬЯ? Неделю? 2 месяца? Вечность? А еще нужно подумать пару недель или месяцев 🐒

Ты крадешь время сама у себя.

Не стоит затягивать, ведь у тебя еще масса решений, которые напрямую зависят от выбора платья: прическа, аксессуары, букет, туфли, мейк, костюм жениха, в конце концов, сюда же цвет его рубашки. 📌

Хочешь ли ты выглядеть так, как будто дособирила образ в последнюю неделю? Вряд ли.

Поэтому планируй своё время, выбирай те салоны, куда хочешь прийти, не трать напрасно время и силы, бегая по всем салонам города. Примерка - это довольно эмоциональное мероприятие, плюс там нужно думать, а это утомительно. 🤔

Для этого:

1. Пролитай профили салонов в соц.сетях
2. Выбери подходящие
3. Обязательно запишись в @anatulika_wd . Ведь, у нас самые красивые платья, мы легко устанавливаем контакт и сразу понимаем, какое платье тебе предложить 👍.

А это значит, что мы знаем, как сэкономить твоё время и освободить его для других важных решений.

Жми кнопку «Написать» в шапке профиля. Мы будем рады именно тебе в нашем салоне 😊

П.с.: а при записи на примерку, мы подарим тебе скидку 10%

1. Заголовок:

- "СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ ТЫ ГОТОВА ПОТРАТИТЬ НА ВЫБОР ПЛАТЬЯ?"

Комментарий: Заголовок сразу привлекает внимание, задавая конкретный и провокационный вопрос. Он побуждает читателя задуматься о собственном опыте и вовлекает в дальнейшее чтение. Такой подход стимулирует интерес и удерживает внимание аудитории.

2. Проблематика:

- "Неделю? 2 месяца? Вечность? А еще нужно подумать пару недель или месяцев 🙄 Ты крадешь время сама у себя."

Комментарий: Автор описывает распространенную проблему — затягивание процесса выбора платья. Привлечение внимания к этой "потере времени" создает у читателя ощущение, что он может упустить что-то важное. Использование эмодзи добавляет тексту эмоциональности и делает его менее формальным.

3. Аргументация:

- "Не стоит затягивать, ведь у тебя еще масса решений, которые напрямую зависят от выбора платья: прическа, аксессуары, букет, туфли, мейк, костюм жениха, в конце концов, сюда же цвет его рубашки."

Комментарий: Здесь четко изложены последствия затягивания с выбором платья. Перечисление всех элементов, которые зависят от платья, усиливает чувство срочности и подталкивает к быстрому принятию решения. Это помогает аудитории осознать важность своевременного выбора.

4. Вопрос для усиления мотивации:

- "Хочешь ли ты выглядеть так, как будто дособирила образ в последнюю неделю? Вряд ли."

Комментарий: Вопрос риторический и усиленно мотивирует читателя принять правильное решение. Он подталкивает к тому, чтобы начать действовать заранее, что влияет на формирование четкого плана действий.

5. Решение и рекомендации:

- "Поэтому планируй своё время, выбирай те салоны, куда хочешь прийти, не трать напрасно время и силы, бегая по всем салонам города."

Комментарий: Практические советы по организации процесса выбора платья помогают снять стресс и упростить задачу для читателя. Это показывает заботу о времени и ресурсах клиента.

6. Дополнительная мотивация:

- "Примерка - это довольно эмоциональное мероприятие, плюс там нужно думать, а это утомительно."

Комментарий: Текст усиливает осознание сложности задачи и предлагает решить её заранее, что добавляет весомость предыдущим рекомендациям.

7. Инструкции по действию:

- "Для этого: Проклидай профили салонов в соц.сетях, Выбери подходящие, Обязательно запишись в @anatulika_wd."

Комментарий: Четкий пошаговый план действий направляет клиента, делая процесс более понятным и управляемым. Указание конкретного салона подталкивает к записи именно в этот салон.

8. Призыв к действию:

- "Жми кнопку «Написать» в шапке профиля. Мы будем рады именно тебе в нашем салоне 😊"

Комментарий: Призыв к действию прямой и мотивирующий. Он делает процесс взаимодействия простым и безбарьерным. Использование эмодзи добавляет дружелюбие и теплое отношение.

9. Бонус:

- "П.с.: а при записи на примерку, мы подарим тебе скидку 10%"

Комментарий: Предложение скидки — это мощный стимул, который подталкивает к немедленному действию. Этот бонус повышает ценность предложения и способствует увеличению конверсии.

Выводы:

Этот текст эффективно использует вопросы и риторические приемы для вовлечения читателя, создает чувство срочности и предлагает конкретные шаги для облегчения процесса выбора. Практические советы, эмоциональные акценты и бонус в виде скидки

мотивируют потенциальных клиентов действовать быстро, что делает этот пост сильным инструментом для привлечения клиентов.

Шаблон текста на основе примера

1. Заголовок:

- Провокационный вопрос или утверждение, подталкивающее к размышлению.
- Пример: «СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ ТЫ ГОТОВА ПОТРАТИТЬ НА [Действие/Выбор продукта]?»

2. Проблематика:

- Описание проблемы или боли, с которой сталкивается клиент.
- Пример: «Ты тратишь время впустую, а ведь нужно еще столько всего сделать!»

3. Аргументация:

- Перечисление последствий нерешительности или неправильного подхода.
- Пример: «Не забывай, что от этого зависят [другие важные аспекты].»

4. Вопрос для усиления мотивации:

- Риторический вопрос, подталкивающий к действию.
- Пример: «Хочешь ли ты [негативный результат]? Вряд ли.»

5. Решение и рекомендации:

- Практические советы или шаги, которые помогут решить проблему.
- Пример: «Планируй свое время и выбирай только те варианты, которые подходят именно тебе.»

6. Дополнительная мотивация:

- Усиление проблемы, чтобы побудить к действию.
- Пример: «Не забывай, что это утомительно и требует времени.»

7. Инструкции по действию:

- Пошаговый план действий для решения проблемы.
- Пример: «Пролистай, выбери, запишись в [название].»

8. Призыв к действию:

- Прямой призыв к следующему шагу.
- Пример: «Жми кнопку «Написать», мы будем рады помочь!»

9. Бонус:

- Предложение дополнительного бонуса или акции.
- Пример: «Запишись сейчас и получи скидку 10%!»

Пример текста для ниши услуг (например, услуги личного тренера)

1. Заголовок:

- СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ ТЫ ГОТОВА ПОТРАТИТЬ НА ДОСТИЖЕНИЕ ИДЕАЛЬНОЙ ФОРМЫ?

2. Проблематика:

- Ты уже сколько раз начинала тренировки, но быстро сдавалась? Не знаешь, с чего начать и как сохранить мотивацию?

3. Аргументация:

- Не стоит откладывать на потом! Ведь чем раньше начнешь, тем быстрее увидишь результаты: здоровье, энергия, уверенность в себе.

4. Вопрос для усиления мотивации:

- Хочешь ли ты снова столкнуться с разочарованием из-за пропущенных тренировок? Вряд ли.

5. Решение и рекомендации:

- Составь план тренировок, выбери тренера, который поможет тебе двигаться к цели, и перестань тратить время на попытки справиться самой.

6. Дополнительная мотивация:

- Начало занятий может быть сложным, но с поддержкой и правильным подходом ты достигнешь успеха!

7. Инструкции по действию:

- Выбери удобное время, запишись на бесплатную консультацию с тренером и начни свое путешествие к идеальной форме.

8. Призыв к действию:

- Жми кнопку «Написать», и мы составим для тебя индивидуальную программу тренировок!

9. Бонус:

- Запишись на тренировку сейчас и получи первую тренировку бесплатно!

Пример текста для ниши продажи товаров (например, продажа спортивного инвентаря)

1. Заголовок:

- СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ ТЫ ГОТОВА ПОТРАТИТЬ НА ВЫБОР ИДЕАЛЬНОГО СПОРТИВНОГО ИНВЕНТАРЯ?

2. Проблематика:

- Тратишь часы на выбор снаряжения, но все равно не уверена, что оно подходит? Надоело покупать то, что быстро выходит из строя?

3. Аргументация:

- Не стоит откладывать покупку качественного инвентаря! Ведь от него зависит не только результат, но и твое здоровье.

4. Вопрос для усиления мотивации:

- Хочешь ли ты снова оказаться в ситуации, когда оборудование подвело тебя в самый неподходящий момент? Вряд ли.

5. Решение и рекомендации:

- Выбери проверенные бренды, ознакомься с отзывами, и доверяй только надежным магазинам, где понимают, что важно для твоих тренировок.

6. Дополнительная мотивация:

- Качественное снаряжение — это залог успешных и безопасных тренировок. Инвестируй в свое здоровье уже сейчас!

7. Инструкции по действию:

- Пролитай каталог, выбери подходящий инвентарь и оформляй заказ на нашем сайте.

8. Призыв к действию:

- Жми кнопку «Заказать» и получи свой инвентарь уже через несколько дней!

9. Бонус:

- Сделай заказ сегодня и получи скидку 15% на следующую покупку.

Текст 4. Зоотовары (пример)

СКИДКА 20% на наполнитель для грызунов и птиц Chipsi CareFresh!

👉 Этот наполнитель изготовлен из более длинных, очень мягких волокон, которые обеспечат естественную, комфортную среду обитания для питомца.

✔ Отлично подходят для обустройства нашими любимцами своего дома и надолго сохраняет тепло!

✔ Наполнитель биоразлагаем и его можно смывать в унитаз.

✔ Краска, используемая при производстве, абсолютно безопасна и не токсична для питомца.

✔ Контролирует запахи в 2 раза дольше, чем древесный наполнитель, впитывает жидкости в 3 раза больше своего веса!

✔ Можно создать праздничную атмосферу для вашего питомца благодаря наполнителю CareFresh "Chipsi Confetti"! Ведь, он такой яркий и красивый!

Состав: очищенная целлюлоза.

Применение:

🐰🐹🐭 Для кроликов, морских свинок, хомяков, песчанок, мышей, крыс, шиншилл, хорьков и других похожих мелких домашних животных: насыпать наполнитель слоем 2-8 см

в лоток (клетку). Менять еженедельно или по мере необходимости.

☞ Для птиц: насыпать слой наполнителя на дно клетки, в зависимости от вида и размера птицы. Менять наполнитель по мере необходимости.

☞ Для рептилий: насыпать слой наполнителя на дно аквариума или в место обитания рептилий.

Акция действует во всех розничных магазинах сети до 31 октября.

Разбор текста

1. Заголовок:

- "СКИДКА 20% на наполнитель для грызунов и птиц Chipsi CareFresh!"

Комментарий: Заголовок четко передает основное предложение — скидку. Цифры и упоминание конкретного продукта сразу привлекают внимание целевой аудитории. Указание на скидку создает чувство срочности и мотивирует к покупке.

2. Описание продукта:

- "Этот наполнитель изготовлен из более длинных, очень мягких волокон, которые обеспечат естественную, комфортную среду обитания для питомца."

Комментарий: Описание продукта подчеркивает его уникальные характеристики, такие как мягкость и натуральность. Это добавляет ценности продукту, что особенно важно для владельцев домашних животных, которые заботятся о комфорте своих питомцев.

3. Преимущества:

- "Отлично подходят для обустройства нашими любимцами своего дома и надолго сохраняет тепло!"

Комментарий: Здесь выделены основные преимущества продукта, которые касаются комфорта и тепла. Это усиливает эмоциональную привязанность и уверенность в правильности выбора.

- "Наполнитель биоразлагаем и его можно смывать в унитаз."

Комментарий: Этот пункт акцентирует внимание на экологичности и удобстве использования, что является важным фактором для современных покупателей.

- "Краска, используемая при производстве, абсолютно безопасна и не токсична для питомца."

Комментарий: Гарантия безопасности усиливает доверие к продукту и устраняет возможные опасения покупателей.

- "Контролирует запахи в 2 раза дольше, чем древесный наполнитель, впитывает жидкости в 3 раза больше своего веса!"

Комментарий: Подчеркивание эффективности наполнителя (контроль запахов и впитываемость) добавляет продукту конкурентное преимущество.

- "Можно создать праздничную атмосферу для вашего питомца благодаря наполнителю CareFresh "Chipsi Confetti"! Ведь, он такой яркий и красивый!"

Комментарий: Описание праздничного наполнителя добавляет эмоциональный аспект, что делает продукт привлекательным не только с функциональной, но и с эстетической стороны.

4. Состав:

- "Состав: очищенная целлюлоза."

Комментарий: Указание на простой и безопасный состав поддерживает доверие и привлекательность продукта для тех, кто заботится о здоровье своих питомцев.

5. Применение:

- "Для кроликов, морских свинок, хомячков, птиц, рептилий и т.д.: насыпать слоем 2-8 см в лоток (клетку)..."

Комментарий: Четкие инструкции по применению делают продукт понятным и удобным в использовании, снимая возможные вопросы или сомнения у покупателей.

6. Указание на сроки акции:

- "Акция действует во всех розничных магазинах сети до 31 октября."

Комментарий: Указание на срок действия акции создает ощущение срочности и побуждает к быстрому принятию решения о покупке.

Выводы:

Текст хорошо структурирован, предлагает четкую информацию и преимущества продукта. В нем эффективно используются элементы, которые привлекают внимание, мотивируют к покупке и усиливают доверие к бренду. В целом, текст направлен на максимальное удобство и удовлетворение потребностей клиента, что способствует увеличению продаж.

Шаблон текста на основе примера

1. Заголовок:

- Объявление о скидке или специальном предложении.
- Пример: «СКИДКА 20% на [Название продукта]!»

2. Описание продукта:

- Краткое описание ключевой характеристики или особенностей продукта.

- Пример: «Этот продукт изготовлен из [уникальные материалы], обеспечивающих [преимущество для клиента].»

3. Преимущества:

- Перечисление преимуществ использования продукта.
- Пример:
 - « Отлично подходит для [определенной задачи/проблемы]»
 - « Экологичен и безопасен»
 - « Эффективен: [конкретное преимущество]»
 - « [Эстетическое или дополнительное преимущество]»

4. Состав:

- Указание на состав продукта или его важные компоненты.
- Пример: «Состав: [компоненты].»

5. Применение:

- Инструкции по использованию продукта.
- Пример: «Для [типы использования]: [инструкция по применению].»

6. Указание на сроки акции:

- Сроки действия акции и места продаж.
- Пример: «Акция действует во всех наших магазинах до [дата].»

Пример текста для ниши услуг (например, услуги по уборке помещений)

1. Заголовок:

- СКИДКА 20% на генеральную уборку вашего дома!

2. Описание услуги:

- Наша команда профессионалов обеспечит идеальную чистоту, используя экологически чистые средства, которые безопасны для вас и ваших близких.

3. Преимущества:

-  Быстрая и эффективная уборка с использованием современных технологий
-  Глубокая чистка всех поверхностей, включая труднодоступные места
-  Экологичность и безопасность используемых средств
-  Персонализированный подход, учитывающий ваши пожелания

4. Материалы и средства:

- Мы используем только проверенные и сертифицированные средства для уборки, которые бережно относятся к вашему дому.

5. Применение:

- Услуга доступна для домов, квартир, офисов и других помещений. Закажите уборку по вашему графику.

6. Указание на сроки акции:

- Акция действует до [дата]. Забронируйте услугу прямо сейчас и получите дополнительную скидку!

Пример текста для ниши продажи товаров (например, бытовая техника)

1. Заголовок:

- СКИДКА 20% на новейшие кухонные гаджеты от [Название бренда]!

2. Описание продукта:

- Наши кухонные гаджеты помогут вам легко и быстро готовить любимые блюда, экономя время и силы на кухне.

3. Преимущества:

- ✔ Мощные и надежные устройства, облегчающие процесс готовки
- ✔ Эргономичный дизайн, который идеально впишется в любую кухню
- ✔ Энергоэффективность и экологичность, забота о природе
- ✔ Простота в использовании и уходе

4. Технические характеристики:

- Изготовлены из высококачественных материалов, гарантирующих долгий срок службы.

5. Применение:

- Идеально подходят для приготовления блюд любой сложности, от быстрых закусок до сложных кулинарных шедевров.

6. Указание на сроки акции:

- Акция действует до [дата]. Закажите сейчас и получите подарок при покупке любого кухонного гаджета!

Текст 5. Дизайн интерьера (пример)

Как сейчас создать живую изгородь, чтобы в следующем году уже ей любоваться 😊

Вы выходите на крыльцо или смотрите в окно утром, выпивая традиционную чашечку кофе, и вашему взору открывается красивая композиция, созданная профессиональным ландшафтным дизайнером...

А нет, вы сами ее посадили, и тем она ещё прекраснее.

В ваших руках появилась инструкция, как создать изгородь. Какие растения собрать в композицию, как их посадить, как за ними ухаживать. Вам только нужно повторить [ФВ] и на вашем участке появится шикарная композиция, которая закроет все невзрачные виды. Забор, соседей - всё, что вы хотите скрыть от своего взора.

И эту композицию можно и нужно садить прямо сейчас. До заморозков (в каждом регионе

они в разное время). Чтобы в следующем году она расцвела в вашем саду 🏡

Предлагаю вам 3 готовые композиции. Вы можете реализовать все или выбрать понравившуюся. А может быть замиксуете их 🧑‍🎨 ☐

Каждая композиция учитывает размеры уже взрослых растений в возрасте 10 лет. В описание есть схема посадок, рекомендации по посадкам и уходу за растениями!

Только до конца октября стоимость готовых дизайнерских решений для вашего сада всего 4990₽ вместо 8990₽!

Переходите в таплинк [→](#) кнопка купить. И на вашем участке уже в следующем году зацветет композиция от ландшафтного дизайнера, созданная вашими руками 😊

Разбор текста

1. Заголовок:

- "Как сейчас создать живую изгородь, чтобы в следующем году уже ей любоваться 😊"

Комментарий: Заголовок сразу привлекает внимание и формулирует выгоду для читателя — возможность наслаждаться живой изгородью уже в следующем году. Эмодзи добавляет эмоциональности и делает заголовок более привлекательным.

2. Визуализация:

- "Вы выходите на крыльцо или смотрите в окно утром, выпивая традиционную чашечку кофе, и вашему взору открывается красивая композиция..."

Комментарий: Описание создает яркий визуальный образ, который помогает читателю представить результат, что усиливает желание достичь такого же эффекта. Это погружает в ситуацию и делает предложение более личным и желанным.

3. Участие читателя:

- "А нет, вы сами ее посадили, и тем она ещё прекраснее."

Комментарий: Этот элемент текста подчеркивает значимость личного участия в процессе создания композиции, что усиливает эмоциональную связь и чувство гордости у читателя.

4. Простота выполнения:

- "В ваших руках появилась инструкция... Вам только нужно повторить **П.В.** и на вашем участке появится шикарная композиция..."

Комментарий: Описание процесса создания живой изгороди как простого и понятного (пошаговые инструкции) снижает возможные страхи или сомнения. Это мотивирует читателя к действию, делая задачу доступной для выполнения.

5. Срочность:

- "И эту композицию можно и нужно садить прямо сейчас. До заморозков..."

Комментарий: Текст подчеркивает срочность действия, создавая ощущение, что нужно действовать немедленно, чтобы не упустить возможность. Это важный элемент для стимулирования быстрой реакции.

6. Вариативность и персонализация:

- "Предлагаю вам 3 готовые композиции... А может быть замиксуете их..."

Комментарий: Предложение выбора и возможность комбинирования вариантов повышают привлекательность продукта, давая читателю чувство контроля и творчества в процессе.

7. Подробное описание:

- "Каждая композиция учитывает размеры уже взрослых растений в возрасте 10 лет..."

Комментарий: Упоминание практических аспектов, таких как размеры растений и схема посадок, добавляет ценности предложению и усиливает доверие к продукту.

8. Призыв к действию и ограниченное предложение:

- "Только до конца октября стоимость готовых дизайнерских решений для вашего сада всего 4990₽ вместо 8990₽!"

Комментарий: Призыв к действию с ограничением по времени и предложением скидки создает чувство срочности и стимулирует к покупке. Указание скидки усиливает привлекательность предложения.

9. Призыв к действию (переход на сайт):

- "Переходите в таплинк  кнопка купить. И на вашем участке уже в следующем году зацветет композиция..."

Комментарий: Простой и понятный призыв к действию с указанием конкретного шага, что облегчает покупку и уменьшает трение на пути к конверсии.

Выводы:

Текст отлично структурирован, содержит элементы, которые привлекают внимание, создают визуализацию, мотивируют к действию и подчеркивают срочность. Упрощение процесса, предоставление выбора и ограниченная по времени скидка делают это предложение сильным инструментом для стимулирования продаж.

Шаблон текста на основе примера

1. Заголовок:

- Вопрос или утверждение, вызывающее интерес или желание узнать больше.
- Пример: «Как [действие/услуга] сейчас, чтобы в следующем году уже наслаждаться результатами? 😊»

2. Визуализация:

- Описание идеальной ситуации или результата, который может получить клиент.
- Пример: «Представьте, что вы [действие], и уже скоро наслаждаетесь [результат]...»

3. Участие клиента:

- Подчеркивание важности личного участия или вклада клиента.
- Пример: «А теперь представьте, что вы сами [действие], и результат стал еще более ценным.»

4. Простота выполнения:

- Упрощение процесса, демонстрация, что достижение результата легко и доступно.
- Пример: «У вас в руках простой план: — и вы получите [результат].»

5. Срочность:

- Указание на необходимость быстрого действия, чтобы не упустить возможность.
- Пример: «Действуйте прямо сейчас, чтобы в следующем году все было готово!»

6. Вариативность и персонализация:

- Предложение выбора или возможность персонализации продукта/услуги.
- Пример: «Выберите из готовых вариантов или создайте свой уникальный микс.»

7. Подробное описание:

- Предоставление практической информации, которая добавляет ценности предложению.
- Пример: «Каждый вариант учитывает [особенности], и включает [инструкции].»

8. Призыв к действию и ограниченное предложение:

- Призыв к действию с указанием ограниченного по времени предложения или скидки.
- Пример: «Только до [дата] специальные условия: [цена/скидка]!»

9. Призыв к действию (переход на сайт или контакт):

- Указание следующего шага для клиента.
- Пример: «Переходите по ссылке  [действие], и уже скоро вы сможете наслаждаться [результат].»

Пример текста для ниши услуг (например, услуги персонального шоппера)

1. Заголовок:

- Как обновить гардероб сейчас, чтобы в следующем сезоне выглядеть безупречно? 😊

2. Визуализация:

- Представьте, что вы заходите в свой гардероб и видите идеальные наряды, подобранные специально для вас. Каждая вещь — это вы.

3. Участие клиента:

- А теперь представьте, что все это вы выбрали сами, с моей помощью, и каждый образ стал еще более личным и стильным.

4. Простота выполнения:

- У вас в руках четкий план:  — и ваш гардероб полностью обновлен без лишних трат и беготни по магазинам.

5. Срочность:

- Начните обновление гардероба прямо сейчас, чтобы в следующем сезоне не тратить время на поиски!

6. Вариативность и персонализация:

- Выберите из предложенных вариантов шоппинга или создайте уникальный стиль вместе со мной.

7. Подробное описание:

- Каждая услуга включает персонализированные советы, подбор одежды по типу фигуры и цветовой палитре, а также рекомендации по уходу за новыми вещами.

8. Призыв к действию и ограниченное предложение:

- Только до конца месяца специальное предложение: полный шоппинг-сопровождение за 4990₽ вместо 8990₽!

9. Призыв к действию (переход на сайт или контакт):

- Переходите по ссылке  или пишите в директ, чтобы уже в следующем сезоне сиять в новых нарядах!

Пример текста для ниши продажи товаров (например, продажа косметики)

1. Заголовок:

- Как выбрать идеальный уход за кожей сейчас, чтобы уже завтра увидеть сияющий результат? 😍

2. Визуализация:

- Представьте, что вы смотрите в зеркало и видите здоровую, сияющую кожу, которая буквально излучает свежесть и молодость.

3. Участие клиента:

- А теперь представьте, что этот результат вы достигли с помощью средств, которые идеально подходят именно вам.

4. Простота выполнения:

- Вам не нужно ломать голову над выбором — у нас уже есть идеальный набор, состоящий из всего необходимого:  — и ваша кожа в отличном состоянии.

5. Срочность:

- Начните уход за кожей прямо сейчас, чтобы увидеть результаты уже завтра!

6. Вариативность и персонализация:

- Выберите готовые наборы для разных типов кожи или создайте свой индивидуальный уход вместе с нашими специалистами.

7. Подробное описание:

- Каждый набор включает очищение, увлажнение и защиту, а также подробные инструкции по применению, чтобы вы могли достичь наилучшего результата.

8. Призыв к действию и ограниченное предложение:

- Только до конца месяца наборы ухода за кожей со скидкой 20%!

9. Призыв к действию (переход на сайт или контакт):

- Переходите по ссылке [→](#) или пишите нам в директ, чтобы уже завтра наслаждаться результатом!

Текст 6. Планеры, трекеры, органайзеры (типография/полиграфия) (пример)

Устали от разбросанных игрушек, невымытых рук и забытых уроков?

Магнитный трекер Young winner – подарок для развития осознанности у вашего малыша.

В ненавязчивой игровой форме трекер научит ребенка выполнять полезные привычки. Закрашивайте фигурки после каждого действия – мытья рук, уборки в комнате, помощи родителям. Скоро этот процесс станет ежедневным ритуалом. Маленькие шаги приведут юного победителя к большому подарку – впишите его заранее в строчку "prize".

За месяц ребенок устойчиво закрепит 6 полезных привычек и получит такое же количество призов. Подарите ему не просто игрушку, а возможность для развития дисциплины и осознанности.

* Закажите детский трекер Young winner на сайте 100tseley.ru или напишите в direct: менеджеры помогут вам с оформлением покупки

Разбор текста

1. Заголовок и Проблематика:

- "Устали от разбросанных игрушек, невымытых рук и забытых уроков?"

Комментарий: Вопрос сразу привлекает внимание, подчеркивая распространенные проблемы родителей. Такой подход вовлекает читателя, так как многие могут идентифицировать себя с этими ситуациями. Это создает эмоциональную связь и готовит почву для предложения решения.

2. Представление продукта:

- "Магнитный трекер Young winner – подарок для развития осознанности у вашего малыша."

Комментарий: Продукт представлен как решение для развития осознанности у ребенка, что подчеркивает его образовательную ценность, а не просто развлекательную функцию. Это делает предложение более привлекательным для родителей, которые стремятся к развитию полезных привычек у своих детей.

3. Объяснение функциональности:

- "В ненавязчивой игровой форме трекер научит ребенка выполнять полезные привычки..."

Комментарий: Текст четко объясняет, как работает продукт, акцентируя внимание на его игровой и ненавязчивой форме, что важно для родителей, которые хотят сделать обучение для детей приятным и эффективным.

4. Преимущества продукта:

- "Маленькие шаги приведут юного победителя к большому подарку..."

Комментарий: Указание на возможность получения призов за выполнение задач мотивирует ребенка, превращая процесс обучения в увлекательную игру. Это усиливает интерес как у детей, так и у родителей, которые видят в этом способ мотивации.

5. Поддержка и результат:

- "За месяц ребенок устойчиво закрепит 6 полезных привычек..."

Комментарий: Текст конкретизирует результаты использования продукта, что усиливает доверие и подчеркивает практическую ценность трекера. Родители видят конкретные выгоды и понимают, что продукт реально работает.

6. Призыв к действию:

- "Закажите детский трекер Young winner на сайте 100tseley.ru или напишите в direct..."

Комментарий: Прямой и понятный призыв к действию, предлагающий несколько вариантов для покупки, упрощает процесс и стимулирует клиента к быстрому принятию решения. Это делает продукт более доступным и снижает барьеры для покупки.

Выводы:

Текст эффективно решает задачи привлечения внимания, объяснения пользы продукта и мотивации к действию. Он использует эмоциональные триггеры, четкие объяснения и акцентирует внимание на практических результатах, что делает его сильным инструментом для привлечения родителей, заботящихся о воспитании и развитии своих детей.

Шаблон текста на основе примера

1. Заголовок и Проблематика:

- Начните с вопроса, который подчеркивает проблему клиента.
- Пример: «Устали от [описание проблемы, с которой сталкиваются ваши клиенты]?»

2. Представление продукта/услуги:

- Представьте продукт или услугу как решение для данной проблемы.
- Пример: «[Название продукта] — идеальный выбор для решения [название проблемы].»

3. Объяснение функциональности:

- Опишите, как продукт/услуга работает и решает проблему.
- Пример: «В легкой и удобной форме [продукт/услуга] поможет вам [достичь желаемого результата].»

4. Преимущества продукта/услуги:

- Подчеркните основные преимущества и уникальные особенности.
- Пример: «Маленькие шаги приведут вас к [желаемому результату] благодаря [уникальная функция].»

5. Поддержка и результат:

- Укажите, каких результатов можно достичь с помощью продукта/услуги.
- Пример: «Всего за [период времени] вы сможете [конкретный результат].»

6. Призыв к действию:

- Закончите пост простым и понятным призывом к действию, укажите, где можно приобрести продукт/услугу.
- Пример: «Закажите [название продукта] на [сайт] или напишите нам в direct, и мы поможем вам с покупкой.»

Этот шаблон можно адаптировать для различных продуктов и услуг, сохраняя структуру и основные элементы, направленные на привлечение внимания и мотивацию к покупке.

Пример текста для ниши услуг (например, услуги по обучению иностранным языкам)

1. Заголовок и Проблематика:

- Устали тратить время на бессмысленные уроки, которые не приносят результатов?

2. Представление услуги:

- Наши индивидуальные занятия по иностранным языкам — эффективное решение для быстрого прогресса!

3. Объяснение функциональности:

- С нами вы погрузитесь в язык через реальные ситуации и диалоги, что ускорит процесс обучения и сделает его увлекательным.

4. Преимущества услуги:

- Уроки адаптированы под ваши цели и уровень подготовки. Маленькие шаги каждый день приводят к значительным улучшениям в речи и понимании.

5. Поддержка и результат:

- За 3 месяца регулярных занятий вы уверенно заговорите на иностранном языке и начнете понимать его в повседневных ситуациях.

6. Призыв к действию:

- Запишитесь на первый пробный урок на нашем сайте или напишите в direct, и мы подберем оптимальный план обучения для вас!

Пример текста для ниши продажи товаров (например, продажа кухонной техники)

1. Заголовок и Проблематика:

- Устали от старой кухонной техники, которая тормозит процесс приготовления?

2. Представление продукта:

- Наша новая линейка кухонной техники — идеальное решение для быстрой и эффективной готовки!

3. Объяснение функциональности:

- С помощью наших современных устройств вы сможете готовить любимые блюда быстрее и проще, наслаждаясь процессом приготовления.

4. Преимущества продукта:

- Мощность, долговечность и стильный дизайн делают нашу технику незаменимым помощником на кухне. Маленькие усилия каждый день приводят к большим результатам в виде вкусных и полезных блюд.

5. Поддержка и результат:

- С новой техникой вы сэкономите до 30% времени на готовку и будете радоваться результатам каждый день.

6. Призыв к действию:

- Закажите кухонную технику на нашем сайте или напишите в direct, и мы поможем вам выбрать идеальный комплект для вашей кухни!

Текст 7. Коучинг (пример)

Кто хочет изменить свою жизнь (к лучшему, конечно) и начать наконец делать уверенные шаги в этом направлении? Не волнуйтесь, я помогу вам! Вот что вы можете сделать вместе со мной:

- сменить направление деятельности, формат занятости или даже профессию

- начать новый бизнес-проект или “вдохнуть жизнь” в текущий
- почувствовать уверенность в новой роли, на новой должности
- выйти на новый финансовый уровень, сохранив себя
- справиться с внутренней пустотой и тревогами
- найти баланс между работой и другими сферами жизни
- наладить отношения родители-дети - с вашими родителями или вашими детьми
- ответить на жизненно важные вопросы и почувствовать себя живым - успешным и счастливым

Почему мои клиенты выбирают меня:

- я бережно отношусь к жизни других людей, со мной можно обсудить то, что даже с самим собой сложно
- я научилась быть живой и принимать себя со всеми “трещинками”
- 20 лет в бизнесе и 17 в управлении персоналом
- я выбрала свою профессию сердцем и научилась зарабатывать не изменяя себе
- у меня тоже есть коуч

Мой опыт в коучинге:

- 7 лет в профессии и больше 1000 часов практики, профессиональный статус - РСС
- Член Международной Федерации Коучинга - ICF
- наставник и ментор коучей
- иду к МСС

Почему у вас получится:

1. Коучинговый подход + психология.

В своей работе я сочетаю 2 подхода: и помогу вам увидеть не только новые возможности и варианты выхода из ситуации, но и причины, которые вас туда привели (чтобы вы снова не попали в ту же петлю).

2. Я сама прошла этот путь - не раз принимала в своей жизни сложные и поворотные решения.

Я делала выбор из понимания своих истинных целей. Могу и вам помочь их найти.

Если вы понимаете, что вам предстоят непростые решения - со мной вы обретете уверенность и смелость честно сказать себе “пора” и сделать первый шаг.

3. Мне важно, чтобы вы не только достигли результата, но и получили набор инструментов, которые сможете использовать самостоятельно на благо ваших жизненных целей.

4. Я знаю как важна поддержка, когда строишь новую жизнь. У вас будет ровно столько времени, сколько вам нужно, чтобы прийти к цели.

Подробности обо мне и условиях сотрудничества по ссылке в шапке профиля. Записаться на встречу-знакомство - в директ.

Разбор текста

1. Заголовок/Введение:

- "Кто хочет изменить свою жизнь (к лучшему, конечно) и начать наконец делать уверенные шаги в этом направлении? Не волнуйтесь, я помогу вам!"

Комментарий: Введение хорошо привлекает внимание целевой аудитории, которая ищет изменений в своей жизни. Вопрос и обещание помощи создают личный контакт и мотивируют продолжить чтение. Это сразу устанавливает тон текста и позиционирует автора как эксперта.

2. Перечисление услуг:

- "Вот что вы можете сделать вместе со мной..."

Комментарий: Перечисление конкретных ситуаций, в которых автор может помочь, охватывает широкий спектр потенциальных проблем клиентов. Это помогает читателю идентифицировать себя с предложением, усиливая заинтересованность. Также это создает структуру, которая облегчает восприятие текста.

3. Причины, почему клиенты выбирают автора:

- "Почему мои клиенты выбирают меня:"

Комментарий: Список личных качеств и опыта автора создает доверие и подчеркивает его уникальность. Упоминание о своем коуче делает автора более человечным и доступным, что может привлечь клиентов, ищущих не только профессионализм, но и эмпатию.

4. Опыт и квалификация:

- "Мой опыт в коучинге:"

Комментарий: Этот блок усиливает доверие к автору, подчеркивая его профессионализм и долгий опыт работы в данной сфере. Упоминание международных стандартов и профессиональных организаций (ICF) усиливает впечатление компетентности.

5. Аргументы "Почему у вас получится":

- "1. Коучинговый подход + психология."

Комментарий: Этот раздел детализирует подход автора, объясняя, почему методика эффективна. Перечисление конкретных шагов, через которые проходит клиент, усиливает уверенность в успехе и мотивирует к сотрудничеству.

6. Призыв к действию:

- "Подробности обо мне и условиях сотрудничества по ссылке в шапке профиля. Записаться на встречу-знакомство - в директ."

Комментарий: Прямой и понятный призыв к действию, указывающий на конкретные шаги, которые нужно сделать. Это снижает барьеры для начала взаимодействия и делает следующий шаг очевидным и легким для клиента.

Выводы:

Текст очень хорошо структурирован и логично выстроен. Он начинается с привлечения внимания и подогрева интереса, переходит к деталям и причинам выбора, затем к укреплению доверия через опыт и квалификацию, и заканчивается четким призывом к

действию. Такой подход создает у потенциального клиента уверенность в успешном исходе и побуждает к активному взаимодействию с автором.

Шаблон текста на основе примера

1. Заголовок/Введение:

- Начните с вопроса или утверждения, которое подчеркивает желание клиента изменить что-то в своей жизни.

- Пример: «Кто хочет улучшить свою жизнь и начать делать уверенные шаги к этому?»

2. Перечисление услуг/преимуществ:

- Опишите, в каких конкретных ситуациях или проблемах вы можете помочь.

- Пример: «Вот что мы можем сделать вместе: изменить карьеру, начать новый проект, улучшить личные отношения и многое другое.»

3. Причины, почему клиенты выбирают вас:

- Поделитесь своими ключевыми преимуществами, опытом и подходом.

- Пример: «Почему выбирают меня: бережный подход, многолетний опыт, уникальная методика и искренняя поддержка.»

4. Опыт и квалификация:

- Расскажите о своем профессиональном опыте и достижениях.

- Пример: «20 лет в индустрии, членство в профессиональных ассоциациях, наставник и ментор, более 1000 часов практики.»

5. Аргументы "Почему у вас получится":

- Объясните, почему клиенты могут ожидать успеха, работая с вами.

- Пример: «Сочетание коучинга и психологии, мой личный опыт преодоления трудностей, поддержка на каждом этапе.»

6. Призыв к действию:

- Закончите пост четким призывом к действию, укажите, как можно с вами связаться или записаться.

- Пример: «Узнайте больше обо мне и условиях работы по ссылке в профиле. Записаться на консультацию — в direct.»

Пример текста для ниши услуг (например, услуги по ремонту и отделке)

1. Заголовок/Введение:

- Кто хочет превратить свой дом в уютное и современное пространство? Мы поможем вам сделать это!

2. Перечисление услуг/преимуществ:

- Вот что мы можем сделать вместе: обновить интерьер, изменить планировку, сделать ремонт под ключ, и многое другое.

3. Причины, почему клиенты выбирают вас:

- Почему выбирают нас: индивидуальный подход, многолетний опыт, соблюдение сроков и высокое качество работы.

4. Опыт и квалификация:

- 10 лет в сфере ремонта и отделки, более 500 завершённых проектов, команда профессионалов с высоким уровнем квалификации.

5. Аргументы "Почему у вас получится":

- Сочетание инновационных технологий и традиционных методов, тщательное планирование каждого этапа, внимание к деталям и ваше полное участие в процессе.

6. Призыв к действию:

- Узнайте больше о наших услугах и условиях работы по ссылке в профиле. Записаться на консультацию — в direct.

Пример текста для ниши продажи товаров (например, продажа садового инвентаря)

1. Заголовок/Введение:

- Готовы превратить ваш сад в цветущий оазис? У нас есть всё, что вам нужно!

2. Перечисление товаров/преимуществ:

- Наш садовый инвентарь поможет вам с легкостью ухаживать за растениями, поддерживать порядок на участке и создавать красивые ландшафтные композиции.

3. Причины, почему клиенты выбирают вас:

- Почему выбирают нас: прочные материалы, эргономичный дизайн и долговечность — идеальное сочетание для работы на участке.

4. Опыт и квалификация:

- Мы уже более 15 лет предлагаем надежный садовый инвентарь, который помогает нашим клиентам выращивать красоту.

5. Аргументы "Почему у вас получится":

- С нашими инструментами вы легко справитесь с любыми задачами в саду, от посадки до обрезки и ухода.

6. Призыв к действию:

- Закажите садовый инвентарь прямо сейчас по ссылке в профиле или напишите в direct, и мы поможем вам выбрать всё необходимое для вашего сада

Текст 8. Фотограф (пример)

Съемка для владелицы агентства по недвижимости в Лондоне. Новые клиенты узнают про Анну через инстаграм. Чтобы возникло доверие к специалисту портреты очень важны, одних фотографий домов и классного визуала не достаточно. Потому что товар лицом, а в консалтинге - это вы. Фотосессия для личного бренда решает эту задачу.

Хорошо снятые портреты увеличат вероятности запроса в личку в 2-5 раз. Проверено на себе. Когда выстраивала личный бренд, 3 года назад стала себя много добавлять в ленту, и запросов на съемки стало гораздо больше.

■ Для Анны и ее блога я сделала:

- репортажные снимки как будто в процессе работы
- много работы с крупными планами, чтобы хорошо смотрелось в ленте инстаграма
- съемки деталей: ключи в руке, журнал недвижимости, руки
- портреты на фоне домов с минимум деталей на бэкграунде, чтобы фокус был на специалисте, но при это считывался род работы
- отсняли несколько образов: разные пиджаки, тренч, весенний образ и летний - чтобы контента хватило на несколько месяцев

Чем хороша такая съемка? Вы решаете вопрос с контентом на 3-6 месяцев вперед и за 1-2 часа работы со мной грамотно прорабатываете свой визуал как эксперт и начинаете про себя не только рассказывать, но и показывать.

Приходите на съемки, сделаю для вас экспертный, продающий образ. Бронь ТОЛЬКО май и июнь, потом декрет. Успевайте 😊

Детали по съемке в сообщения или @email

Разбор текста

1. Введение:

- "Съемка для владелицы агентства по недвижимости в Лондоне."

Комментарий: Прямое и лаконичное введение. Упоминание конкретной сферы (недвижимость) и местоположения (Лондон) сразу привлекает внимание целевой аудитории, которая может быть заинтересована в аналогичных услугах.

2. Проблематика и решение:

- "Новые клиенты узнают про Анну через инстаграм. Чтобы возникло доверие к специалисту, портреты очень важны..."

Комментарий: Указание на проблему (недостаточность просто визуала недвижимости для создания доверия) и предложение решения (портреты для личного бренда). Это усиливает понимание важности услуги и создает ощущение необходимости.

3. Подтверждение эффективности:

- "Хорошо снятые портреты увеличат вероятность запроса в личку в 2-5 раз. Проверено на себе."

Комментарий: Примеры из личного опыта усиливают доверие к автору и подчеркивают результативность предложенной услуги. Числовые показатели (увеличение вероятности запроса в 2-5 раз) придают убедительности.

4. Конкретные примеры работы:

- "Для Анны и ее блога я сделала..."

Комментарий: Перечисление конкретных действий, выполненных для клиента, позволяет потенциальному клиенту увидеть реальный результат и убедиться в профессионализме автора. Это помогает создать четкое представление о том, что именно включает в себя услуга.

5. Обоснование ценности услуги:

- "Чем хороша такая съемка? Вы решаете вопрос с контентом на 3-6 месяцев вперед..."

Комментарий: Автор объясняет конкретные выгоды и ценность своей услуги, что помогает клиенту понять, как это решит его проблему. Упоминание о долгосрочной пользе (контент на 3-6 месяцев) усиливает привлекательность предложения.

6. Призыв к действию и ограничение по времени:

- "Приходите на съемки, сделаю для вас экспертный, продающий образ. Бронь ТОЛЬКО май и июнь, потом декрет. Успевайте 😊"

Комментарий: Призыв к действию прямой и мотивирующий. Ограничение по времени (бронь только на май и июнь) создает чувство срочности, подталкивая потенциальных клиентов к быстрому принятию решения.

7. Дополнительная информация:

- "Детали по съемке в сообщения или email"

Комментарий: Завершение текста четким указанием на дальнейшие шаги упрощает взаимодействие для клиента, что повышает вероятность конверсии.

Выводы:

Текст грамотно структурирован, ясно доносит ценность услуги и подкреплен примерами из личного опыта. Он создает доверие, мотивирует к действию и подчеркивает уникальность предложения. Хорошо проработаны элементы срочности и конкретики, что делает текст эффективным в плане привлечения клиентов.

Шаблон текста на основе примера

1. Введение:

- Начните с упоминания клиента и его сферы деятельности.
- Пример: «Съемка для владельца [бизнеса/сферы] в [городе/стране].»

2. Проблематика и решение:

- Опишите проблему, с которой сталкиваются клиенты, и предложите свое решение.
- Пример: «Новые клиенты узнают про [Имя] через [платформа/канал]. Для создания доверия к специалисту очень важны [услуга/продукт].»

3. Подтверждение эффективности:

- Представьте доказательства эффективности вашего решения, основанные на личном опыте или статистике.
- Пример: «Хорошо выполненные [услуга/продукт] увеличивают вероятность [результат] в 2-5 раз. Проверено на себе.»

4. Конкретные примеры работы:

- Перечислите, что конкретно было сделано для клиента.
- Пример: «Для [Имя] я сделал(а): [перечисление услуг/продуктов].»

5. Обоснование ценности услуги:

- Опишите, почему ваше предложение ценно для клиента и какие результаты можно ожидать.
- Пример: «Такая [услуга/продукт] решает вопрос на несколько месяцев вперед, улучшает [результат].»

6. Призыв к действию и ограничение по времени:

- Закончите текст мотивирующим призывом к действию и укажите ограничение по времени, если есть.
- Пример: «Запишитесь на [услугу] сейчас, бронь только на [месяцы]. Успевайте!»

7. Дополнительная информация:

- Укажите, как можно связаться для получения дополнительной информации или для записи.
- Пример: «Детали в сообщения или на email.»

Пример текста для ниши услуг (например, услуги по ремонту и реставрации мебели)

1. Введение:

- Ремонт и реставрация антикварного кресла для частного клиента в Москве.

2. Проблематика и решение:

- Ваше любимое кресло потеряло былую красоту? Мы можем вернуть ему прежний вид! Ремонт и реставрация мебели помогут продлить жизнь вашим любимым предметам интерьера.

3. Подтверждение эффективности:

- Качественно выполненная реставрация повышает долговечность мебели на десятилетия. Проверено на практике: после нашей работы мебель служит дольше и выглядит как новая.

4. Конкретные примеры работы:

- Для клиента я сделал(а): замена обивки, восстановление деревянных элементов, полировка и лакировка.

5. Обоснование ценности услуги:

- Реставрация не только восстанавливает внешний вид, но и сохраняет эмоциональную ценность мебели, которую невозможно заменить новой покупкой.

6. Призыв к действию и ограничение по времени:

- Запишитесь на реставрацию сейчас, у нас ограниченное количество мест на май и июнь. Успевайте обновить свою мебель!

7. Дополнительная информация:

- Детали по реставрации в сообщения или на email.

Пример текста для продажи товаров (например, антивозрастной косметики)

1. Введение:

- Для женщин, которые хотят сохранить молодость и сияние своей кожи, несмотря на возраст.

2. Проблематика и решение:

- Возрастные изменения стали более заметны? Наша антивозрастная косметика поможет вам восстановить эластичность и сияние кожи, борясь с морщинами и потерей упругости.

3. Подтверждение эффективности:

- Кремы и сыворотки с клинически доказанной эффективностью, которые уменьшают морщины на 30% всего за 4 недели. Проверено на тысячах довольных клиентов.

4. Конкретные примеры работы:

- Наши клиенты замечают: увлажненная и подтянутая кожа, заметное уменьшение морщин и свежий, молодой вид.

5. Обоснование ценности продукта:

- Эти средства не только разглаживают морщины, но и защищают кожу от дальнейших возрастных изменений, сохраняя её здоровой и сияющей на долгие годы.

6. Призыв к действию и ограничение по времени:

- Закажите антивозрастную косметику сейчас и получите бесплатную доставку до конца месяца. Воспользуйтесь предложением!

7. Дополнительная информация:

- Подробности о продуктах и условиях заказа — в direct или на нашем сайте.

Текст 9. Сетевой (пример)

Если до сих пор думаешь, что Инстаграм не работает, это не так.

Когда я пришёл в Сетевой Бизнес. Я долго не мог понять, что я делаю не так. Список закончился в первый месяц работы. Начал вести Инстаграм сразу, как пришёл в Бизнес. Но он не приносил ничего.

Посты про успешный успех, про свободу, про выбор, про деньги не срабатывали. Задавался вопросом: почему?

На самом деле все просто. Каждый, кто приходит в Сетевой Бизнес, начинает трансляцию того, во что сложно поверить и все, как один пишут про одно и то же: какая крутая компания, какой крутой продукт, какие крутые люди, какой плохой найм, как там плохо, работа от слова «раб», знакомо?

Методы работающие в офлайне не работают в онлайн, совсем. Развивать соцсети нужно, но о чем писать? Но пост не об этом....

Я уже третий раз доказываю, что Инстаграм- Крутой Инструмент для Бизнеса. Слышишь - третий!!!!

Закрыта Лидерская Квалификация, конечно это Командная заслуга, все люди в Команде - люди пришли через Инстаграм. Нет в Команде людей со списка.

За полтора месяца выход на чек выше средней зарплаты по России. Получен колоссальный опыт работы через Инстаграм по рекрутингу и продажам. Конечно мой результат - это итог общего опыта, сложённого за несколько лет. Но у меня это получается, а это значит, что и у тебя точно получится.

Мой Чек:

Вознаграждение 50 134Р (ещё были потрачены 4000Р на продукт)

Подарочный счёт 3 045Р

Бонус от Команды + 10 000Р

Итого, чек - 67 179Р

Ты можешь дальше оставаться наблюдателем и думать: почему сливаются люди, даже после активации контракта, почему люди негативно реагируют на предложение, почему не зовут новых людей в Команду, почему перестают отвечать на звонки или сообщения.

А можешь прямо сейчас написать мне в Директ или Ватсап 89100776805 - хочу к тебе. И мы вместе прокачаем навыки по ведению соцсетей, научишься делать продажи и рекрутировать через Инстаграм, твоя мечта об удаленном Бизнесе исполнится.

Хочу предупредить, работать придётся, но это того стоит 😊

В личное сопровождение возьму 5 человек, индивидуальная работа - Ключ к Деньгам в Сетевом Бизнесе.

Пиши прямо сейчас и уже в этом месяце ты заработаешь свои первые деньги 📄

Разбор текста

1. Введение и Проблематика:

- "Если до сих пор думаешь, что Инстаграм не работает, это не так."

Комментарий: Открытие поста начинается с провокационного утверждения, которое вызывает интерес у читателя и заставляет задуматься. Это сразу привлекает внимание и побуждает к чтению.

2. Личный опыт:

- "Когда я пришёл в Сетевой Бизнес... Посты про успешный успех... не срабатывали."

Комментарий: Включение личной истории делает текст более убедительным и relatable. Читатель видит, что автор прошел через те же проблемы, с которыми он сам может сталкиваться, что создает доверие.

3. Объяснение ошибки:

- "На самом деле все просто... все, как один пишут про одно и то же."

Комментарий: Автор объясняет типичную ошибку, которую допускают многие новички. Это не только подчеркивает опыт и знания автора, но и помогает читателю осознать, что он может улучшить.

4. Признание успеха:

- "Я уже третий раз доказываю, что Инстаграм - Крутой Инструмент для Бизнеса."

Комментарий: Утверждение авторитета через многократный успех повышает доверие и авторитет автора. Это показывает, что методы, которые он использует, проверены и эффективны.

5. Примеры и доказательства:

- "Закрита Лидерская Квалификация... все люди в Команде - люди пришли через Инстаграм."

Комментарий: Конкретные достижения и цифры (результаты, суммы) усиливают доверие к словам автора и служат доказательством эффективности его методов.

6. Призыв к действию:

- "Ты можешь дальше оставаться наблюдателем... А можешь прямо сейчас написать мне..."

Комментарий: Призыв к действию четкий и мотивирующий. Он предлагает два варианта: остаться на месте или сделать шаг к изменению. Это создает ощущение срочности и побуждает к немедленному действию.

7. Предупреждение о трудностях:

- "Хочу предупредить, работать придётся, но это того стоит 😊"

Комментарий: Включение предупреждения делает предложение более реалистичным и честным. Это помогает избежать возможных разочарований и привлекает тех, кто готов к серьезной работе.

8. Ограничение предложения:

- "В личное сопровождение возьму 5 человек..."

Комментарий: Ограничение количества мест создает чувство срочности и эксклюзивности, что побуждает к быстрому отклику.

Выводы:

Текст хорошо структурирован, с эффективным использованием личного опыта, конкретных примеров и убедительных доказательств. Призыв к действию четкий и подкреплен ограниченным предложением, что стимулирует немедленную реакцию. Текст ориентирован на построение доверия и мотивацию читателя к активному взаимодействию.

Шаблон текста на основе примера

1. Введение и Проблематика:

- Начните с провокационного утверждения или вопроса, который подчеркивает проблему клиента.
- Пример: «Если думаешь, что [Платформа/Метод] не работает для твоего бизнеса, это не так.»

2. Личный опыт или история:

- Расскажите короткую личную историю или кейс, который показывает, как вы столкнулись с той же проблемой.
- Пример: «Когда я начал [Деятельность], долго не понимал, что делаю не так...»

3. Объяснение ошибки:

- Опишите типичную ошибку, которую совершают многие, и объясните, почему она не работает.
- Пример: «Оказалось, что [Подход/Метод] не работает, потому что все делают одно и то же...»

4. Признание успеха:

- Утвердите свою позицию эксперта, рассказав о своем успехе или достижениях.
- Пример: «Сейчас я доказываю, что [Платформа/Метод] — отличный инструмент для достижения результатов.»

5. Примеры и доказательства:

- Предоставьте конкретные результаты, которые подтверждают ваши слова.
- Пример: «За [Период] я достиг [Результат], и все это благодаря [Платформе/Методу].»

6. Призыв к действию:

- Предложите читателю два варианта: продолжать текущий путь или сделать шаг к изменениям.

- Пример: «Ты можешь продолжать ждать, или прямо сейчас написать мне, и мы начнем работать над [Решение/Метод].»

7. Предупреждение о трудностях:

- Будьте честны и предупредите о том, что путь не будет легким, но он того стоит.
- Пример: «Работать придется, но результат будет стоить всех усилий.»

8. Ограничение предложения:

- Создайте срочность, предложив ограниченное количество мест или времени.
- Пример: «Возьму на личное сопровождение только [Число] человек. Успевай записаться!»

Пример текста для ниши услуг (например, услуги по разработке сайтов)

1. Введение и Проблематика:

- Если вы думаете, что сайт не нужен вашему бизнесу, это ошибка.

2. Личный опыт или история:

- Когда я начал заниматься разработкой сайтов, я заметил, что многие клиенты теряли потенциальных покупателей из-за отсутствия профессионального веб-ресурса.

3. Объяснение ошибки:

- На самом деле, сайты, сделанные без стратегии и понимания целей, редко приносят результат. Многие недооценивают важность дизайна и функционала.

4. Признание успеха:

- За последние 5 лет я помог десяткам компаний удвоить поток клиентов благодаря профессионально разработанным сайтам.

5. Примеры и доказательства:

- Недавно я завершил проект для [Название компании], и уже за первый месяц они увидели рост конверсий на 30%.

6. Призыв к действию:

- Вы можете продолжать работать по-старому или обратиться ко мне, чтобы мы вместе создали сайт, который будет работать на вас.

7. Предупреждение о трудностях:

- Работать придется, но результат будет стоить всех усилий.

8. Ограничение предложения:

- В этом месяце я возьму на разработку только 3 проекта. Успевайте забронировать место!

Пример текста для ниши продажи товаров (например, продажа кухонной посуды)

1. Введение и Проблематика:

- Если вы думаете, что обычная посуда справляется со всеми задачами, вы недооцениваете возможности качественных кухонных инструментов.

2. Личный опыт или история:

- Когда я начал использовать профессиональную кухонную посуду, мои блюда стали более вкусными, а процесс приготовления — приятным и удобным.

3. Объяснение ошибки:

- На самом деле, дешевые или старые кастрюли и сковороды могут портить вкус блюд и усложнять процесс готовки. Качественная посуда решает эти проблемы.

4. Признание успеха:

- Наши клиенты отмечают, что после перехода на нашу посуду их кулинарные результаты улучшились, а готовка стала быстрее и проще.

5. Примеры и доказательства:

- Недавно клиент сообщил, что благодаря нашей кастрюле с антипригарным покрытием, он больше не переживает за пригоревшие блюда.

6. Призыв к действию:

- Вы можете продолжать готовить на старой посуде, или попробовать наши кухонные инструменты и ощутить разницу.

7. Предупреждение о трудностях:

- Привыкнуть к новой посуде может потребовать времени, но результат превзойдет все ожидания.

8. Ограничение предложения:

- Только до конца месяца на всю кухонную посуду действует скидка 20%. Успеете обновить свою кухню!

Текст 10. Стилист (пример)

КТО НАТАЛИ ПОРТМАН ПО ТИПАЖУ?

Ставьте лайк, потом читайте. ❤️

Многие сравнивают внешность Портман и Киры Найтли, находя их похожими: разбор Киры ищите в моем профиле.

И вот, почему есть ощущение схожести: обе - классики, но РАЗНЫЕ КЛАССИКИ.

Натали - классик-романтик, Кира - классик-драматик.

Натали также не идут балахоны, слишком рыхлые фактуры и излишне романтический стиль.

Даже не смотря на приставку «романтик», данный типаж не должен слепо уходить в романтическую стилистику.

Приставка «классик» требует от оформления внешности элегантности, а значит, строгих линий и плотных фактур. Однако, в укладках лучше придерживаться мягких линий некрупной масштабности.

В слайдере несколько примеров, а заказав мою книгу стиля вы получите гораздо более подробную расшифровку вашего типажа и вашего стиля.

✅ КАК УЗНАТЬ ВАШ ТИПАЖ?

Гамин, романтик, натурал, драматик и классик = это названия стилевых типажей, у каждой из нас есть свой типаж и он не меняется, как ДНК.

❌ Самостоятельно определить невозможно, нужно изучать систему!

✅ Заказывая онлайн типирование у меня, вы получаете:

- ✅ Самое точное типирование у первого эксперта в системе типажей!
- ✅ Электронную книгу стиля 100стр
- ✅ Расшифровку типажа с точки зрения стиля и психологии!
- ✅ Примеры всех видов одежды и аксессуаров, всех стилей под ваш типаж.
- ✅ Примеры техники макияжа, укладки, стрижки.
- ✅ Расшифровка вашей психологии: ваши сильные стороны личности, точки роста и предназначение!

❌ Самостоятельно вы тратите годы жизни и сотни тысяч на шопингах на неподходящими вещи, ищите стиль и портите волосы... 😭

✅ А узнав свой типаж и цветотип ОДИН РАЗ И НА ВСЮ ЖИЗНЬ узнаете, что же вам идет на самом деле! 🔥

👉 Закажите типирование по ссылке в шапке профиля и получите книгу стиля в подарок!

👉 Хотите изучить типажи и самой всех типировать, стать стилистом и зарабатывать онлайн? По ссылке в шапке профиля предзапись на мой онлайн курс с изучением типажей «стилисту-имиджмейкер», старт курса в январе.

А вы знаете свой типаж?

Как вам стиль Натали Портман? 😊

Разбор текста

1. Заголовок:

- "КТО НАТАЛИ ПОРТМАН ПО ТИПАЖУ?"

Комментарий: Заголовок задает вопрос, который сразу привлекает внимание и интересует читателя. Это отличный способ вовлечь аудиторию, особенно тех, кто интересуется стилем и типажам.

2. Вовлечение через призыв к действию:

- "Ставьте лайк, потом читайте. ❤️"

Комментарий: Призыв к действию в самом начале поста («ставьте лайк») помогает повысить вовлеченность аудитории. Использование эмодзи делает призыв более дружелюбным и неформальным.

3. Сравнение и объяснение:

- "Многие сравнивают внешность Портман и Киры Найтли..."

Комментарий: Введение сравнения между двумя известными актрисами, а затем объяснение различий в их типажах, создает интерес и добавляет образовательный элемент. Это помогает читателю лучше понять тему и удерживает его внимание.

4. Уточнение и совет:

- "Натали также не идут балахоны, слишком рыхлые фактуры и излишне романтичный стиль."

Комментарий: Практические советы по стилю делают текст полезным. Такие рекомендации укрепляют доверие к автору как к эксперту и дают читателям конкретную информацию, которую они могут применить на практике.

5. Введение продукта:

- "В слайдере несколько примеров, а заказав мою книгу стиля вы получите гораздо более подробную расшифровку вашего типажа и вашего стиля."

Комментарий: Легкий переход от образовательного контента к предложению продукта (книга стиля) делает рекламу ненавязчивой и естественной. Это хороший способ предложить продукт, не теряя интереса аудитории.

6. Объяснение концепции:

- "Гамин, романтик, натурал, драматик и классик..."

Комментарий: Краткое объяснение различных типажей вводит аудиторию в суть вопроса. Это помогает читателю понять, о чем идет речь, и заинтересоваться в дальнейшем изучении темы.

7. Призыв к действию и предложение:

- "Заказывая онлайн типирование у меня, вы получаете..."

Комментарий: Четкий список преимуществ услуги, которые получит клиент, подчеркивает ценность предложения и мотивирует к действию. Указание на конкретные результаты усиливает желание воспользоваться услугой.

8. Противопоставление:

- "Самостоятельно вы тратите годы жизни и сотни тысяч на шопингах на неподходящими вещи..."

Комментарий: Противопоставление (самостоятельные попытки против профессиональной помощи) усиливает мотивацию к заказу услуги, показывая выгоды работы с экспертом.

9. Завершение и дополнительные предложения:

- "Закажите типирование по ссылке в шапке профиля и получите книгу стиля в подарок!"

Комментарий: Заключение с конкретным призывом к действию и предложением бонуса (книга стиля в подарок) создает ощущение ценности и побуждает к немедленным действиям.

Выводы:

Текст хорошо структурирован и включает в себя различные элементы, которые привлекают внимание, вовлекают читателя и мотивируют его на действие. Использование сравнения, практических советов, мягкий переход к рекламе продукта, а также акцент на ценности предложения делают этот пост эффективным инструментом для продвижения услуг.

Шаблон текста на основе примера

1. Заголовок:

- Задайте вопрос или представьте интригующее утверждение, связанное с интересом клиента.

- Пример: «КТО [ЗНАМЕНИТОСТЬ] ПО [ОСОБЕННОСТИ/ХАРАКТЕРИСТИКЕ]?»

2. Призыв к действию:

- Призывайте к немедленному взаимодействию с постом.

- Пример: «Ставьте лайк, потом читайте. ❤️»

3. Сравнение и объяснение:

- Представьте сравнение с чем-то или кем-то известным, чтобы объяснить суть вашего предложения.

- Пример: «Многие сравнивают [Объект] с [Известный Объект], но они разные по [Характеристикам].»

4. Практический совет:

- Дайте полезный совет, связанный с вашим продуктом или услугой.

- Пример: «Даже несмотря на [особенность], нужно учитывать [важный момент].»

5. Введение продукта:

- Поделитесь информацией о вашем продукте или услуге, связав это с предыдущим контентом.

- Пример: «Закажите мою [Продукт/Услугу], чтобы получить подробную расшифровку и рекомендации.»

6. Объяснение концепции:

- Кратко объясните основную концепцию, связанную с вашим предложением.
- Пример: «[Концепция] включает [основные элементы].»

7. Призыв к действию и предложение:

- Представьте список преимуществ вашего предложения.
- Пример: «Заказывая [Продукт/Услугу], вы получаете: [Список Преимуществ].»

8. Противопоставление:

- Подчеркните выгоды от вашего предложения по сравнению с самостоятельными действиями.
- Пример: «Самостоятельно вы рискуете [Негативный Результат], но с нашей помощью вы [Позитивный Результат].»

9. Завершение и дополнительные предложения:

- Закончите с прямым призывом к действию и предложением бонуса.
- Пример: «Закажите [Продукт/Услугу] прямо сейчас и получите [Бонус]!»

Пример текста для ниши услуг (например, услуги по фитнес-тренировкам)

1. Заголовок:

- КАКОЙ ТИП ТРЕНИРОВОК ПОДХОДИТ ИМЕННО ВАМ?

2. Призыв к действию:

- Поставьте лайк, если хотите узнать, как выбрать идеальную тренировку для себя! ❤️

3. Сравнение и объяснение:

- Многие сравнивают кардиотренировки и силовые, но оба типа упражнений дают разные результаты.

4. Практический совет:

- Даже если вы любите кардио, не забывайте добавлять силовые тренировки для повышения метаболизма и тонуса мышц.

5. Введение услуги:

- Закажите индивидуальную программу тренировок, чтобы получить оптимальный баланс между кардио и силовыми упражнениями, подходящий именно вам.

6. Объяснение концепции:

- Каждая программа включает анализ ваших целей, уровня подготовки и предпочтений, чтобы создать идеальный план тренировок.

7. Призыв к действию и предложение:

- Заказывая программу, вы получаете: персональный план тренировок, консультацию по питанию и постоянную поддержку тренера.

8. Противопоставление:

- Самостоятельно вы можете упустить важные детали, но с моей помощью вы добьетесь своих фитнес-целей быстрее и эффективнее.

9. Завершение и дополнительные предложения:

- Закажите программу тренировок прямо сейчас и получите бесплатную первую консультацию!

Пример текста для ниши продажи товаров (например, продажа аксессуаров для дома)

1. Заголовок:

- КАКИЕ АКСЕССУАРЫ ПРЕОБРАЗЯТ ВАШ ДОМ?

2. Призыв к действию:

- Поставьте лайк, если хотите узнать, как добавить уют и стиль в ваш интерьер! ❤️

3. Сравнение и объяснение:

- Многие выбирают между минимализмом и эклектикой, но каждый стиль может внести свою изюминку в ваш дом.

4. Практический совет:

- Даже если вы предпочитаете минимализм, добавьте пару ярких акцентов, чтобы оживить пространство и создать уют.

5. Введение продукта:

- Ознакомьтесь с нашей коллекцией аксессуаров для дома, которая включает стильные подушки, оригинальные вазы и эксклюзивные картины.

6. Объяснение концепции:

- Каждый предмет из коллекции был тщательно подобран, чтобы сочетаться с различными стилями интерьера и добавить уникальный штрих в ваш дом.

7. Призыв к действию и предложение:

- Заказывая аксессуары у нас, вы получаете: бесплатную доставку, гарантию качества и возможность возврата в течение 30 дней.

8. Противопоставление:

- Покупая аксессуары наугад, вы рискуете не достичь желаемого эффекта, но с нашими рекомендациями вы точно преобразите свое пространство.

9. Завершение и дополнительные предложения:

- Закажите аксессуары для дома прямо сейчас и получите скидку 10% на следующий заказ!

Текст 11. Педагог по вокалу (пример)

В такие моменты надо говорить уверенно: «да, было»

Перед вами Ольга. Ей с самого детства говорили, что петь - это не её. Медведь станцевал на её ушах гопак, а голос создан для того, чтобы кричать «ЗАНЯТО» в туалете. 🙊

Каждый раз, когда я слышу подобные истории от своих учеников, я хочу сделать 2 вещи:

1. Обнять вас

2. Наклеить скотч на рот таким советчикам и разрушителям мечт.

Я повторяю: ПЕТЬ МОЖЕТ КАЖДЫЙ. Да, не все станут знаменитыми певицами, но просто красиво петь по нотам, добавляя в музыку душу - запросто.

На первом занятии Оля стеснялась любой похвалы, да и до сих пор она говорит, что не верит мне 😊 но вы все слышите сами!

Из человека, который боится издать звук, Оля превращается в классную певицу, которая уже на хорошем уровне поет песни Гагариной, Лолиты и вокализы, которые сдают на зачётах студенты первых курсов профильных колледжей.

Хотите такой же быстрый, яркий результат с максимальной поддержкой на каждом шагу? Пишите в директ для записи на пробный урок и проверьте сами, на что вы способны. ❤️

Разбор текста

Заголовок:

- В такие моменты надо говорить уверенно: «да, было»"

Комментарий:

- Хорошо: Заголовок сразу привлекает внимание, используя прямую речь и уверенный тон. Это создает интригу и заставляет читателя продолжить чтение.

- Влияние: Этот прием делает текст более личным и вовлекающим, устанавливая эмоциональный контакт с аудиторией.

"Перед вами Ольга. Ей с самого детства говорили, что петь - это не её. Медведь станцевал на её ушах гопак, а голос создан для того, чтобы кричать «ЗАНЯТО» в туалете."

Комментарий:

- Хорошо: Начало истории с конкретного человека (Ольга) делает текст более персонализированным. Использование юмора и самокритики (анекдот про медведя) создает эмоциональную связь с читателем.

- Влияние: Истории и юмор помогают облегчить восприятие и заставляют читателя сопереживать героине.

"Каждый раз, когда я слышу подобные истории от своих учеников, я хочу сделать 2 вещи:

1. Обнять вас 2. Наклеить скотч на рот таким советчикам и разрушителям мечт."

Комментарий:

- Хорошо: Эмоциональная реакция на распространенные проблемы учеников. Автор выражает поддержку и защищает своих учеников от критики.
- Влияние: Показывает заботу и заинтересованность в успехе клиентов, что повышает доверие к автору.

"Я повторяю: ПЕТЬ МОЖЕТ КАЖДЫЙ. Да, не все станут знаменитыми певицами, но просто красиво петь по нотам, добавляя в музыку душу - запросто."

Комментарий:

- Хорошо: Утверждение уверенности и мотивирующая фраза. Использование капслока для подчеркивания ключевой идеи («ПЕТЬ МОЖЕТ КАЖДЫЙ») усиливает посыл.
- Влияние: Это утверждение разрушает барьеры, которые могут быть у потенциальных клиентов, мотивируя их попробовать.

"На первом занятии Оля стеснялась любой похвалы, да и до сих пор она говорит, что не верит мне 😊 но вы все слышите сами!"

Комментарий:

- Хорошо: Личная история о развитии ученицы. Использование эмодзи добавляет легкости и современности тексту.
- Влияние: Примеры реального прогресса вдохновляют и дают понять, что успех достижим.

"Из человека, который боится издать звук, Оля превращается в классную певицу, которая уже на хорошем уровне поет песни Гагариной, Лолиты и вокализы, которые сдают на зачётах студенты первых курсов профильных колледжей."

Комментарий:

- Хорошо: Демонстрация конкретного результата работы. Сравнение с профессиональными требованиями (вокализы студентов колледжей) подчеркивает значимость достигнутого прогресса.
- Влияние: Это создает ощущение реальности и достижимости целей, мотивируя потенциальных клиентов.

"Хотите такой же быстрый, яркий результат с максимальной поддержкой на каждом шагу? Пишите в директ для записи на пробный урок и проверьте сами, на что вы способны. ❤️"

Комментарий:

- Хорошо: Призыв к действию с акцентом на поддержке и возможностях. Использование сердечка в конце создает теплое и дружелюбное ощущение.
- Влияние: Призыв к действию делает текст завершенным и побуждает к немедленному взаимодействию с автором.

Итог:

Текст построен на сильных эмоциональных акцентах, личных историях и прямых призывах к действию, что делает его эффективным с точки зрения копирайтинга. Автор удачно использует эмоциональные триггеры, поддерживает теплую атмосферу и мотивирует читателя к действию, что усиливает доверие и интерес к предложению.

Шаблон текста на основе примера

[Ваш Название]: В такие моменты надо говорить уверенно: «да, было»

Перед вами [ИмяКлиента]. С самого детства ей/ему говорили, что **[описание препятствия или сомнения]**.

Каждый раз, когда я слышу подобные истории от своих клиентов, я хочу сделать 2 вещи:
1. **[Эмоциональная реакция]** 2. **[Эмоциональная реакция на разрушителей мечт]**.

Я повторяю: **[Ключевая мысль]**. Да, не все станут **[высокая цель]**, но **[реальная цель]** - это вполне достижимо.

На первом занятии [ИмяКлиента] **[описание начальной ситуации]**, но теперь вы все видите сами!

Из человека, который **[описание проблемы]**, [ИмяКлиента] превращается в **[описание достижений и результатов]**.

Хотите такой же быстрый, яркий результат с максимальной поддержкой на каждом шагу? Пишите в директ для записи на пробный урок и проверьте сами, на что вы способны. ❤️

Пример текста для ниши коучинга

В такие моменты надо говорить уверенно: «да, было»

Перед вами Анна. Ей с самого детства говорили, что быть успешной в карьере — это не для нее. Ей внушали, что для достижения целей ей не хватает силы воли и характера.

Каждый раз, когда я слышу подобные истории от своих клиентов, я хочу сделать 2 вещи: 1. Обнять вас 2. Поделиться методами, которые помогут разрушить эти ограничения.

Я повторяю: Каждый может стать успешным. Да, не все станут миллиардерами, но достигнуть гармонии между личной жизнью и карьерой — вполне реально.

На первой консультации Анна стеснялась говорить о своих амбициях, но теперь она уверенно идет к своим целям!

Из человека, который боялся сделать первый шаг, Анна превращается в уверенного лидера, успешно развивающего свою карьеру.

Хотите такой же быстрый, яркий результат с поддержкой на каждом шагу? Пишите в директ для записи на пробную консультацию и проверьте сами, на что вы способны. ❤️

Пример текста для ниши продажи товаров (например, кухонной техники)

В такие моменты надо говорить уверенно: «да, было»

Перед вами Игорь. Ему с самого детства говорили, что кулинария — это не его, и что на кухне он только зря тратит время.

Каждый раз, когда я слышу подобные истории от своих клиентов, я хочу сделать 2 вещи: 1. Поддержать вас. 2. Предложить инструмент, который изменит ваше восприятие готовки.

Я повторяю: готовить вкусные блюда может каждый. Да, не все станут шеф-поварами, но радовать близких кулинарными шедеврами — вполне реально.

На первых попытках Игорь переживал, что его блюда не получатся, но с нашей многофункциональной кухонной машиной он готовит вкусные и сложные блюда с легкостью!

Из человека, который избегал готовки, Игорь превращается в увлеченного кулинара, который радуется своей семье и друзьям.

Хотите такой же быстрый, яркий результат с поддержкой на каждом шагу? Пишите в директ, чтобы заказать нашу кухонную технику и начать готовить уже сегодня. ❤️

Текст 12. Организатор пространства (пример)

Вот два лайфхака, чтоб снизить уровень стресса при переезде:

1. Предварительно расхламите. Перевозите только нужные вещи, которые вам нравятся. Меньше перевозить и разбирать. Дешевле и быстрее справитесь.
2. На этапе сбора отсортируйте вещи по категориям и подпишите коробку названием, в какое помещение она уйдёт.

Грузчики сразу отнесут их куда надо, и вы не будете таскать коробки по квартире. Сортировка существенно облегчает разбор вещей.

А если вам не хочется тратить недели на сбор, транспортировку и разбор вещей, команда знающих организаторов сделает это за вас. Обращайтесь 🙌

Разбор текста

"Вот два лайфхака, чтоб снизить уровень стресса при переезде:"

Комментарий:

- Хорошо: Начало текста сразу привлекает внимание аудитории, обещая полезные советы. Использование слова "лайфхака" делает текст современным и понятным для широкой аудитории.

- Влияние: Такой заголовок привлекает внимание и обещает конкретные и применимые советы, что мотивирует читать дальше.

"1. Предварительно расхламитесь. Перевозите только нужные вещи, которые вам нравятся. Меньше перевозить и разбирать. Дешевле и быстрее справитесь."

Комментарий:

- Хорошо: Лаконичность и четкость рекомендаций. Читателю понятно, что делать и какие выгоды это принесет.

- Влияние: Такие советы легко воспринимаются и мотивируют к действию. Экономия времени и денег подчеркивает практичность подхода.

"2. На этапе сбора отсортируйте вещи по категориям и подпишите коробку названием, в какое помещение она уйдёт. Грузчики сразу отнесут их куда надо, и вы не будете таскать коробки по квартире. Сортировка существенно облегчает разбор вещей."

Комментарий:

- Хорошо: Пошаговое руководство и конкретные действия. Упоминание грузчиков добавляет реалистичности и подчеркивает практическую пользу.

- Влияние: Инструкции просты и применимы, что делает их легко внедряемыми. Читатель сразу понимает, как улучшить процесс переезда.

"А если вам не хочется тратить недели на сбор, транспортировку и разбор вещей, команда знающих организаторов сделает это за вас. Обращайтесь 🙌"

Комментарий:

- Хорошо: Призыв к действию с предложением решения. Использование эмодзи добавляет дружелюбности и делает текст менее формальным.

- Влияние: Заключение текста содержит предложение услуги, что является отличным завершением с точки зрения маркетинга. Это мотивирует читателя воспользоваться предложением, если он не хочет заниматься переездом самостоятельно.

Общий вывод:

Текст хорошо структурирован и четко направлен на решение конкретной проблемы (переезд). Он эффективно привлекает внимание, предлагает полезные советы и завершает прямым призывом к действию, что делает его эффективным инструментом для привлечения клиентов.

Шаблон текста на основе примера

[Вступление с обещанием пользы]:

Вот [количество] советов, чтобы [решить проблему или достичь цели]:

1. **[Совет 1]:** [Краткое описание действия, которое нужно предпринять]. [Пояснение выгоды от этого действия].

2. **[Совет 2]:** [Краткое описание действия, которое нужно предпринять]. [Пояснение выгоды от этого действия].

[Призыв к действию]:

А если вам не хочется [действие, требующее усилий], [предложение услуги или продукта].
Обращайтесь [добавьте эмодзи для дружелюбности].

Пример текста для ниши уборки помещений

Вот 2 простых совета, чтобы легко поддерживать чистоту в доме:

1. Регулярное удаление ненужных вещей: освободите пространство от того, что вам не нужно. Меньше вещей — меньше пыли и уборки. Это также делает помещение визуально чище и уютнее.

2. Разделяйте уборку по зонам: Составьте график уборки для разных зон в доме. Например, понедельник — кухня, вторник — ванная. Это поможет избежать накопления грязи и сэкономит время.

А если вам не хочется тратить время на уборку, наша команда профессионалов сделает это за вас. Обращайтесь! 🧹

Пример текста для ниши продажи товаров (например, спортивного инвентаря)

Вот 2 простых совета, чтобы улучшить ваши тренировки и достичь лучших результатов:

1. Инвестируйте в качественное оборудование: Используйте инвентарь, который поддерживает ваши тренировки и помогает достичь желаемых результатов быстрее. Качественные товары дольше служат и снижают риск травм.

2. Регулярно обновляйте свои аксессуары: Проверьте, не износились ли ваши спортивные принадлежности. Это не только повышает комфорт, но и улучшает эффективность тренировок.

А если вы хотите обновить свой спортивный арсенал без лишних хлопот, закажите у нас высококачественное оборудование по отличной цене. Обращайтесь! 🤝

Текст 13. Товары для кондитеров (пример)

Вот текст с изображения:

Используем ли мы торговницу каждый день и нужна ли она в каждый дом - вот вопрос, на который у меня теперь есть ответ!

Нужна! Будете использовать! Не застоится 😊

В общем! Дело в том, что теперь это не совсем торговница. Видите, она разборная! То есть нужен поднос, он есть, а если нужна торговница, то «легким движением руки...»

А бортики видите? Это значит еще удобнее использовать ее для фруктов, потому что ничего не укатится, для сырной тарелки, для того, чтобы просто складывать всякие мелочи, баночки и освободить столешницу!

Пишите, что думаете по этому поводу: использовать будете?

Разборная торговница из дуба «Бузина»

Диаметр 26 см

Высота ножки 12 см

Стоимость 3800 руб

Разбор текста

"Используем ли мы торговницу каждый день и нужна ли она в каждый дом - вот вопрос, на который у меня теперь есть ответ!"

Комментарий:

- Хорошо: Текст начинается с вопроса, который вовлекает читателя и создает интригу. Прямое обращение к аудитории помогает привлечь внимание и установить связь с читателем.

- Влияние: Вопрос стимулирует интерес и заставляет читателя задуматься, актуальна ли для него торговница. Это создает основу для дальнейшего вовлечения.

"Нужна! Будете использовать! Не застоится 😊"

Комментарий:

- Хорошо: Короткие, уверенные утверждения с элементом юмора (эмодзи) делают текст легким и запоминающимся. Такой стиль общения создает ощущение дружелюбности и доверия.

- Влияние: Эмоциональное утверждение «Будете использовать!» подчеркивает ценность продукта, а юмор снижает напряженность, делая текст более привлекательным.

"В общем! Дело в том, что теперь это не совсем торговница. Видите, она разборная! То есть нужен поднос, он есть, а если нужна торговница, то «легким движением руки...»"

Комментарий:

- Хорошо: Текст эффективно описывает уникальную функцию продукта (разборная конструкция), при этом подчеркивается его многофункциональность. Легкость трансформации продукта описана живо и наглядно.

- Влияние: Демонстрация удобства и многофункциональности продукта помогает преодолеть возможные возражения покупателей и подчеркивает его полезность.

"А бортики видите? Это значит еще удобнее использовать ее для фруктов, потому что ничего не укатится, для сырной тарелки, для того, чтобы просто складывать всякие мелочи, баночки и освободить столешницу!"

Комментарий:

- Хорошо: Подробное объяснение преимуществ бортиков на продукте. Перечисление различных вариантов использования делает продукт более универсальным и привлекательным.

- Влияние: Описание множества применений повышает воспринимаемую ценность продукта и стимулирует к покупке, показывая, как он может облегчить жизнь покупателю.

"Пишите, что думаете по этому поводу: использовать будете?"

Комментарий:

- Хорошо: Призыв к действию в форме вопроса вовлекает аудиторию в диалог и мотивирует на взаимодействие с постом (комментарии, лайки). Это повышает вовлеченность и активность аудитории.

- Влияние: Вопрос вызывает желание высказать свое мнение и способствует созданию живого обсуждения вокруг продукта.

"Разборная тортовница из дуба «Бузина» Диаметр 26 см Высота ножки 12 см Стоимость 3800 руб"

Комментарий:

- Хорошо: В конце текста указаны основные характеристики и цена продукта. Это важно для тех, кто уже заинтересовался и готов узнать детали.

- Влияние: Конкретные детали помогают быстрее принять решение о покупке и уменьшают необходимость дополнительных вопросов.

Общий вывод:

Текст отлично справляется с задачей вовлечения аудитории и демонстрации ценности продукта. Использование вопросов, юмора и описания многофункциональности продукта делает его привлекательным для потенциальных покупателей. Призыв к действию и приглашение к обсуждению усиливают взаимодействие с аудиторией.

Шаблон текста на основе примера

[Вопрос для вовлечения]:

Используем ли мы [ваш продукт] каждый день и нужен ли он в каждый дом? Вот вопрос, на который у меня теперь есть ответ!

[Утверждение с уверенностью]:

Нужен! Будете использовать! [Эмодзи для добавления эмоциональности]

[Описание продукта и его уникальных функций]:

Дело в том, что [описание продукта]. Видите, он [уникальная особенность]! То есть нужен [основная функция], он есть, а если нужно [дополнительная функция], то [как легко это сделать].

[Примеры использования и выгоды]:

[Подробное описание дополнительных функций и выгод]. Это значит, что вы можете использовать его для [перечень вариантов использования], чтобы [ключевая выгода].

[Призыв к взаимодействию]:

Пишите, что думаете по этому поводу: использовать будете?

[Основные характеристики продукта и цена]:

[Название продукта]

[Основные характеристики]

Стоимость [цена]

Пример текста для ниши услуг (например, услуги по ремонту и отделке помещений)

Нужен ли профессиональный ремонт в вашем доме и стоит ли обращаться к мастерам? Вот вопрос, на который у нас есть ответ!

Нужен! Будете довольны! 🤝

Дело в том, что наши услуги - это не просто ремонт. Мы предоставляем полный спектр работ: от подготовки поверхности до финишной отделки. Вам нужен быстрый косметический ремонт? Он будет! Хотите капитальный ремонт? «Легким движением руки...» и ваш дом преобразится!

Наши мастера помогут создать идеальное пространство для жизни, будь то уютная гостиная, стильная кухня или функциональная ванная.

Пишите, что думаете по этому поводу: готовы к изменениям?

Капитальный ремонт с гарантией качества

Полный спектр услуг

Стоимость от 3000 руб/кв.м

Пример текста для ниши косметики против акне

Нужен ли эффективный продукт для борьбы с акне, который подходит для ежедневного ухода? Вот вопрос, на который у нас есть ответ!

Нужен! Будете использовать регулярно! 🌿

Дело в том, что наш крем против акне - это не просто средство от прыщей. Он сочетает в себе активные ингредиенты, которые не только борются с высыпаниями, но и предотвращают их повторное появление, увлажняя и успокаивая кожу.

Пишите, что думаете по этому поводу: готовы попробовать?

Крем против акне "Clear Skin"

Активные компоненты: салициловая кислота, экстракт чайного дерева

Объем: 50 мл

Стоимость: 990 руб

Текст 14. Арт-наборы (пример)

Арт-наборы набирают обороты

Вчера первая партия уже отправилась в путь. Следующая отправка завтра, потом в понедельник.

Отправляем их внепланово, так как большой объем заказов и хочется, чтобы вы поскорее их получили, распаковали и приступили к арт-практике.

Напомню, в каждом наборе:

- два слоника-подставки для телефона из массива железного дерева с гравировкой узора мандалы на боку;
- восемь цветных акриловых маркера для росписи по дереву;
- свеча из натурального соевого воска с приятным ароматом;
- ссылка на арт-практику (написала её специально для этого набора).

Кстати, ссылка в виде QR-кода ведет на специальную папку на диске, в которую я буду добавлять практики арт-терапии. Сможете ими пользоваться сколько угодно и сохранять себе навсегда!

Стоимость набора для арт-практики 4000 руб.

Более подробное описание набора, его состава и назначения двумя постами ранее.

Разбор текста

"Арт-наборы набирают обороты"

Комментарий:

- Хорошо: Заголовок сразу привлекает внимание, демонстрируя популярность товара. Это вызывает у читателя интерес и желание узнать больше о продукте.
- Влияние: Привлечение внимания к растущему спросу усиливает ощущение актуальности и ценности товара.

"Вчера первая партия уже отправилась в путь. Следующая отправка завтра, потом в понедельник. Отправляем их внепланово, так как большой объем заказов и хочется, чтобы вы поскорее их получили, распаковали и приступили к арт-практике."

Комментарий:

- Хорошо: Упоминание о регулярных отправках и большом объеме заказов подчеркивает востребованность продукта. Это создает ощущение срочности и высокого спроса.
- Влияние: Такие детали могут подтолкнуть потенциального покупателя к скорейшему заказу, чтобы не упустить возможность.

"Напомню, в каждом наборе: два слоника-подставки для телефона из массива железного дерева с гравировкой узора мандалы на боку; восемь цветных акриловых маркера для росписи по дереву; свеча из натурального соевого воска с приятным ароматом; ссылка на арт-практику (написала её специально для этого набора)."

Комментарий:

- Хорошо: Описание содержимого набора конкретное и детализированное. Подчеркивается уникальность и качество компонентов (массив дерева, натуральный воск).
- Влияние: Это позволяет читателю четко понять, что он получит, и подчеркивает ценность продукта, особенно если упоминаются эксклюзивные элементы.

"Кстати, ссылка в виде QR-кода ведет на специальную папку на диске, в которую я буду добавлять практики арт-терапии. Сможете ими пользоваться сколько угодно и сохранять себе навсегда!"

Комментарий:

- Хорошо: Упоминание о дополнительном цифровом контенте, который можно сохранить навсегда, добавляет ценности продукту. Это создает дополнительную привлекательность и демонстрирует внимание к деталям.
- Влияние: Подобные бонусы увеличивают восприятие ценности покупки, делая её более заманчивой для потенциальных клиентов.

"Стоимость набора для арт-практики 4000 руб."

Комментарий:

- Хорошо: Цена указывается четко и прозрачно, без лишних слов, что позволяет покупателю сразу оценить свои возможности.
- Влияние: Прозрачность и прямота в вопросах стоимости могут укрепить доверие клиента к продавцу.

"Более подробное описание набора, его состава и назначения двумя постами ранее."

Комментарий:

- Хорошо: Предложение дополнительной информации в предыдущих постах может побудить читателя вернуться к ним, повышая вовлеченность.
- Влияние: Это демонстрирует последовательность в коммуникации и делает посты более взаимосвязанными, увеличивая время взаимодействия с контентом.

Общий вывод:

Текст удачно комбинирует элементы срочности, конкретики и прозрачности, что делает

его привлекательным и убедительным для потенциальных покупателей. Подчеркнуты уникальность и ценность продукта, что мотивирует на покупку.

Шаблон текста на основе примера

[Введение]:

[Название продукта или услуги] набирает обороты!

[Информация о текущем состоянии]:

Вчера [первая/последняя] партия уже отправилась в путь. Следующая отправка [дата/время]. Отправляем их [внепланово/регулярно], так как большой объем заказов и хочется, чтобы вы поскорее их получили и начали пользоваться.

[Состав продукта или услуги]:

Напомню, в каждом [наборе/услуге]:

- [Элемент 1 с кратким описанием];
- [Элемент 2 с кратким описанием];
- [Элемент 3 с кратким описанием];
- [Дополнительный элемент, бонус].

[Дополнительные преимущества]:

Кстати, [бонус/дополнительная услуга], которую можно использовать [долго/навсегда].

[Цена]:

Стоимость [продукта/услуги] [цена].

[Ссылка на дополнительную информацию или предыдущие посты].

Пример текста для ниши услуг (например, услуги ландшафтного дизайна)

Наши ландшафтные проекты набирают популярность!

Вчера первая партия планов уже отправилась к своим новым владельцам. Следующая отправка – завтра, а затем в понедельник. Мы ускорили работу, так как объем заказов растет, и мы хотим, чтобы вы как можно скорее получили и начали реализацию своих идей.

Что входит в каждый проект:

- Индивидуальный план участка с учетом всех пожеланий;

- Подбор растений, подходящих для вашего климата;
- Советы по уходу за садом на весь год;
- Бонус: 3D-визуализация.

Кроме того, вы получите доступ к нашей онлайн-базе знаний, где сможете находить советы по садоводству и сохранять их навсегда!

Стоимость проекта 25,000 руб.

Более подробную информацию о наших услугах и примеры работ можно найти двумя постами ранее.

Пример текста для ниши продажи товаров (например, электроники)

Наши смартфоны последнего поколения набирают популярность!

Вчера первая партия устройств уже отправилась к новым владельцам. Следующая отправка – завтра, затем в понедельник. Мы ускорили поставки, поскольку спрос растет, и мы хотим, чтобы вы как можно скорее получили свой новый гаджет и начали им пользоваться.

Что входит в комплект:

- Смартфон с последней версией ОС;
- Защитное стекло и чехол в подарок;
- Гарантия на 2 года;
- Бонус: бесплатная доставка.

Кроме того, вы получите доступ к нашей онлайн-поддержке 24/7.

Стоимость комплекта 49,990 руб.

Более подробную информацию и отзывы клиентов можно найти двумя постами ранее.

Текст 15. Коучинг (пример)

Я УСТАЛ УСТАВАТЬ

5 признаков, что ваш work-life баланс просит внимания 🙌

Как понять, что в вашем балансе работы и отдыха случился перекося?

Проверьте, откликаются ли вам следующие:

- ❌ Нет времени на себя, на приятные ресурсные штуки
- ❌ Чувствую, что как белка кручусь в колесе «делаю-выгораю-делаю-устаю»
- ❌ Кажется, что потерял себя в работе, а личная жизнь на 10-м плане
- ❌ В минуты отдыха туплю в телефоне, больше ничего не хочется
- ❌ Сил нет ни на что, кроме работы (да и на неё тоже особо сил нет)

Если даже один из пунктов про вас, есть шанс, что искры усталости вот-вот превращаются в костер выгорания.

Хорошая новость — я сделал мини-тренинг «Секреты work-life balance: легкость в работе и жизни», на котором я расскажу вам про главный ингредиент формулы идеального баланса, который упускают 99% людей.

Если хотите узнать, как получить возможность гармонизировать свою жизнь так, чтобы не сваливаться в работу 24/7, а жизнь была полноценной и кайфовой, добро пожаловать на мини-тренинг. И да, он бесплатный.

Забирайте подарок по ссылке:
ХОЧУ НА МИНИ-ТРЕНИНГ

Разбор текста

"Я УСТАЛ УСТАВАТЬ"

Комментарий:

- Хорошо: Заголовок цепляет внимание и вызывает эмоциональный отклик у аудитории, которая может ощущать хроническую усталость. Использование прямого и понятного послания мгновенно передает суть проблемы.
- Влияние: Такой заголовок сразу вовлекает читателя, заставляя задуматься о своей усталости и возможных проблемах с work-life балансом.

"5 признаков, что ваш work-life баланс просит внимания 🙌"

Комментарий:

- Хорошо: Использование чисел и эмодзи в подзаголовке привлекает внимание и упрощает восприятие информации. Четкая структура в виде списка позволяет легко и быстро оценить свою ситуацию.
- Влияние: Создает ожидание практического и полезного контента, что повышает мотивацию продолжить чтение.

"Как понять, что в вашем балансе работы и отдыха случился перекос? Проверьте, откликаются ли вам следующие:"

Комментарий:

- Хорошо: Постановка вопроса усиливает личную вовлеченность, предлагая читателю провести самодиагностику.
- Влияние: Вопрос помогает читателю сосредоточиться на собственных ощущениях и подготовиться к оценке списка признаков.

Перечень признаков:

- " ❌ Нет времени на себя, на приятные ресурсные штуки
- ❌ Чувствую, что как белка кручусь в колесе «делаю-выгораю-делаю-устаю»
- ❌ Кажется, что потерял себя в работе, а личная жизнь на 10-м плане

- ✘ В минуты отдыха туплю в телефоне, больше ничего не хочется
- ✘ Сил нет ни на что, кроме работы (да и на неё тоже особо сил нет)"

Комментарий:

- Хорошо: Список признаков четко структурирован и легко читается. Каждое утверждение четко описывает реальные симптомы выгорания, что помогает читателю идентифицировать себя с ними.

- Влияние: Четкие и конкретные признаки позволяют читателю осознать свою проблему, что делает последующее предложение решения (мини-тренинг) более релевантным.

"Если даже один из пунктов про вас, есть шанс, что искры усталости вот-вот превращаются в костер выгорания."

Комментарий:

- Хорошо: Использование метафоры (искра усталости — костер выгорания) усиливает драматичность и подчеркивает серьезность ситуации.

- Влияние: Метафора делает проблему более осязаемой и эмоционально значимой, что может побудить читателя к действиям.

"Хорошая новость — я сделал мини-тренинг «Секреты work-life balance: легкость в работе и жизни», на котором я расскажу вам про главный ингредиент формулы идеального баланса, который упускают 99% людей."

Комментарий:

- Хорошо: Предложение решения в виде мини-тренинга, акцент на эксклюзивности информации ("главный ингредиент", который упускают 99% людей) создает ощущение ценности и уникальности.

- Влияние: Подчеркивание эксклюзивности и важности информации стимулирует интерес и желание узнать больше, что делает предложение тренинга более привлекательным.

"Если хотите узнать, как получить возможность гармонизировать свою жизнь так, чтобы не сваливаться в работу 24/7, а жизнь была полноценной и кайфовой, добро пожаловать на мини-тренинг. И да, он бесплатный."

Комментарий:

- Хорошо: Описание пользы, которую получит участник тренинга, а также упоминание о бесплатности, снимает барьеры для участия.

- Влияние: Призыв к действию подкреплен обещанием конкретного результата и отсутствием финансовых рисков, что побуждает к участию.

"Забирайте подарок по ссылке: ХОЧУ НА МИНИ-ТРЕНИНГ"

Комментарий:

- Хорошо: Использование слов "подарок" и "ссылка" добавляет ценности предложению и делает процесс регистрации простым и привлекательным.

- Влияние: Прямой и ясный призыв к действию увеличивает вероятность того, что читатель перейдет по ссылке и зарегистрируется.

Общий вывод:

Текст построен с учетом эмоциональных триггеров, активно использует метафоры и четкие признаки, чтобы создать осознание проблемы и мотивировать к действию.

Предложение решения с акцентом на его уникальности и бесплатности эффективно привлекает внимание и стимулирует участие.

Шаблон текста на основе примера

[Захватывающий заголовок]:

Я [состояние или проблема, связанная с темой]

[Введение]:

[Количество] признаков, что [описание проблемы] просит внимания 🙋

[Описание проблемы]:

Как понять, что [описание проблемы]? Проверьте, откликаются ли вам следующие:

❌ [Признак 1]

❌ [Признак 2]

❌ [Признак 3]

❌ [Признак 4]

❌ [Признак 5]

[Предупреждение о последствиях]:

Если даже один из пунктов про вас, есть риск, что [последствия проблемы].

[Предложение решения]:

Хорошая новость — я сделал [продукт/услугу], на котором я расскажу вам [ключевая выгода или результат].

[Призыв к действию]:

Если хотите [достигнуть результата], добро пожаловать на [продукт/услугу]. И да, это [условия, например, бесплатно].

Забирайте [бонус] по ссылке:

[Призыв к действию]

Пример текста для ниши услуг (например, услуги косметолога)

МОЯ КОЖА ТРЕБУЕТ ЗАБОТЫ

5 признаков, что вашей коже нужен косметолог 🙋

Как понять, что ваша кожа нуждается в профессиональном уходе? Проверьте, откликаются ли вам следующие:

- ✗ Постоянные высыпания и покраснения
- ✗ Тусклый цвет лица и усталый вид
- ✗ Чувство сухости или стянутости кожи
- ✗ Морщины становятся заметнее
- ✗ Ощущение, что обычные средства больше не помогают

Если даже один из пунктов про вас, пора обратиться к профессионалу.

Хорошая новость — я провожу бесплатные консультации по уходу за кожей, на которых расскажу, как вернуть коже свежесть и сияние.

Запишитесь на консультацию по ссылке:

ХОЧУ НА КОНСУЛЬТАЦИЮ

Пример текста для ниши продажи товаров (например, кухонной техники)

ВАШИ БЛЮДА МОГУТ СТАТЬ ЛУЧШЕ

5 признаков, что вашей кухне не хватает современной техники 🙋

Как понять, что пришло время обновить кухонные приборы? Проверьте, откликаются ли вам следующие:

- ✗ Приготовление еды занимает слишком много времени
- ✗ Блюда получаются не такими вкусными, как хотелось бы
- ✗ Техника шумит и работает нестабильно
- ✗ Вам не хватает функций для разнообразных рецептов
- ✗ Вы избегаете готовки из-за неудобства приборов

Если хотя бы один пункт про вас, пора освежить кухню!

Хорошая новость — у нас есть многофункциональный кухонный комбайн, который сделает готовку быстрее и приятнее. Узнайте больше по ссылке:

ОБНОВИТЬ КУХНЮ

Текст 16. Астрология (пример)

Не знаешь куда двигаться дальше?

Жизнь похожа на день сурка, как заезженная пластинка?

Живёшь из позиции "надо/должна"?

Не хватает энергии и жизненных сил?

Это значит твоё личное Солнце не горит ✗

Солнце – это главная планета не только на небе, но и в жизни человека. Огненная звезда «отвечает» за Вашу внутреннюю энергию, индивидуальность и увлеченность по жизни.

Применяя мощные солнцезажигающие действия, вы сможете изменить свою жизнь.

Эти действия составляются индивидуально по вашей дате рождения. Которые нужно выполнять ежедневно, тем самым зажигая свое личное солнце.

Что в результате вы получите:

- Перед вами начнут открываться закрытые ранее двери и открываться новые возможности, о которых раньше вы не могли и мечтать.
- Гармонизируете отношения с близкими и сможете лучше понять себя
- Придете в состояние изобилия - жизнь наполнится новыми людьми, интересами, впечатлениями и, конечно, финансами!
- Избавитесь от груза проблем, давящего на вас долгое время.

Заказать личные солнцезажигающие действия можно по ссылке в шапке профиля. 💡

Разбор текста

"Не знаешь куда двигаться дальше? Жизнь похожа на день сурка, как заезженная пластинка? Живёшь из позиции 'надо/должна'? Не хватает энергии и жизненных сил?"

Комментарий:

- Хорошо: Начало текста сразу привлекает внимание, обращаясь к читателю с вопросами, которые могут резонировать с его текущими чувствами и состоянием. Постановка нескольких вопросов последовательно позволяет охватить разные аспекты проблемы, делая текст более универсальным и актуальным для широкой аудитории.
- Влияние: Этот подход вызывает эмоциональный отклик и заставляет читателя задуматься о своей ситуации, что усиливает вовлеченность и побуждает его читать дальше.

"Это значит твоё личное Солнце не горит ❌"

Комментарий:

- Хорошо: Использование метафоры ("личное Солнце") делает проблему более визуальной и эмоциональной. Это простое и понятное утверждение усиливает восприятие проблемы, которую автор собирается решить.
- Влияние: Метафора помогает читателю лучше осознать свое состояние и подготавливает его к восприятию предложенного решения.

"Солнце – это главная планета не только на небе, но и в жизни человека. Огненная звезда 'отвечает' за вашу внутреннюю энергию, индивидуальность и увлеченность по жизни."

Комментарий:

- Хорошо: Здесь метафора "Солнце" раскрывается глубже, связывая его с жизненной энергией и индивидуальностью. Это придает предложению эмоциональный вес и делает его более убедительным.
- Влияние: Образ Солнца как источника энергии помогает читателю понять, насколько

важно поддерживать "горение" своего внутреннего Солнца, и побуждает к дальнейшему действию.

"Применяя мощные солнцезажигающие действия, вы сможете изменить свою жизнь."

Комментарий:

- Хорошо: Прямое обещание изменения жизни через определенные действия звучит вдохновляюще и мотивирующе. Использование термина "солнцезажигающие действия" поддерживает метафору и делает текст целостным.
- Влияние: Это утверждение создает ожидание, что предложенное решение реально способно помочь, что усиливает желание узнать больше.

"Эти действия составляются индивидуально по вашей дате рождения. Которые нужно выполнять ежедневно, тем самым зажигая свое личное солнце."

Комментарий:

- Хорошо: Подчеркивание индивидуального подхода добавляет ценности предложению. Это говорит о том, что решение уникально и специально разработано для каждого человека.
- Влияние: Индивидуализация усиливает ощущение заботы и персонализации, что повышает доверие к предложению.

"Что в результате вы получите:"

Комментарий:

- Хорошо: Ясный переход к описанию выгоды. Использование четкого списка результатов облегчает восприятие и делает текст более структурированным.
- Влияние: Список преимуществ помогает читателю визуализировать позитивные изменения, которые произойдут в его жизни, и мотивирует к действию.

Перечень результатов:

- "- Перед вами начнут открываться закрытые ранее двери и открываться новые возможности, о которых раньше вы не могли и мечтать.
- Гармонизируете отношения с близкими и сможете лучше понять себя
- Придете в состояние изобилия - жизнь наполнится новыми людьми, интересами, впечатлениями и, конечно, финансами!
- Избавитесь от груза проблем, давящего на вас долгое время."

Комментарий:

- Хорошо: Перечисление конкретных выгод с акцентом на позитивные изменения в жизни. Каждое утверждение вызывает ассоциации с улучшением качества жизни.
- Влияние: Этот список усиливает желание принять предложение, поскольку он четко описывает, что читатель может ожидать от действий.

"Заказать личные солнцезажигающие действия можно по ссылке в шапке профиля. 💡"

Комментарий:

- Хорошо: Прямой призыв к действию с указанием, где можно получить услугу. Использование эмодзи добавляет дружелюбия и привлекает внимание.

- Влияние: Четкий и прямой призыв помогает читателю понять, что делать дальше, и упрощает процесс принятия решения.

Общий вывод:

Текст грамотно использует метафоры и эмоциональные триггеры, чтобы вовлечь читателя и подтолкнуть его к действию. В тексте удачно сочетаются описание проблемы, предложенное решение и конкретные выгоды, что делает его убедительным и мотивирующим.

Шаблон текста на основе примера

[Вопрос для вовлечения]:

Не знаешь, куда двигаться дальше?

[Описанные проблемы]:

Жизнь кажется рутинной, энергии не хватает, и всё кажется бессмысленным? Возможно, твоё внутреннее Солнце погасло ❌

[Метафора для объяснения]:

Солнце не только на небе, но и внутри нас. Оно отвечает за нашу энергию, индивидуальность и жизненную страсть.

[Предложение решения]:

Применяя индивидуальные действия, составленные по дате рождения, ты сможешь вновь зажечь своё Солнце.

[Преимущества]:

В результате:

- Откроются новые возможности
- Улучшатся отношения с близкими
- Жизнь наполнится изобилием и радостью

[Призыв к действию]:

Закажи индивидуальные действия по ссылке в шапке профиля 💡

Пример текста для ниши услуг (например, услуги психологического консультирования)

Чувствуете себя потерянным и не знаете, как двигаться дальше?

Кажется, что застряли в рутине, и ваши эмоции на пределе? Энергия иссякла, а чувства подавлены? Возможно, ваша внутренняя гармония нарушена ❌

Эмоциональное благополучие — это не просто ощущение, а основа вашей жизни. Оно помогает находить радость и баланс в повседневных делах.

С индивидуальными консультациями, разработанными специально для вас, вы сможете восстановить свою внутреннюю гармонию и изменить свою жизнь.

В результате:

- Обретете эмоциональный баланс
- Улучшатся отношения с собой и окружающими
- Жизнь станет спокойнее и радостнее

Запишитесь на консультацию по ссылке в шапке профиля 💡

Пример текста для ниши продажи товаров (например, продажи мебели)

Не знаете, какую мебель выбрать для вашего дома?

Кажется, что все варианты однообразны и не вдохновляют? Хотите что-то уникальное, но не знаете, с чего начать? Возможно, ваша идея идеального интерьера ещё не нашла своё воплощение ❌

Правильная мебель — это не просто предметы в комнате, это источник уюта и вдохновения, которые наполняют ваш дом теплом.

С нашими эксклюзивными коллекциями мебели вы сможете создать пространство, о котором всегда мечтали.

В результате:

- Ваш дом станет стильным и уютным
- Гости будут в восторге
- Вы создадите уникальную атмосферу

Выберите свою идеальную мебель по ссылке в шапке профиля 💡

Текст 17. Одежда (пример)

3 ГЛАВНЫЕ ПРИЧИНЫ, почему заказывать у нас выгодно?

🌸 Ваш образ всегда будет индивидуальным 😊

Все мы разные. И в этом наша прелесть.

И важно 👉, эту индивидуальность сохранить и подчеркнуть.

Например, я всегда говорю своим покупательницам. «Вам понравилось как «сидит» на ком-то, но это не факт, что так же хорошо будет «сидеть» на Вас»

Поэтому нужно найти именно свою вещь.

Даже цвет изделия решает многое.

Я помогу подобрать эту «свою» вещь

🌸 Вы экономите своё время

Вам не нужно идти в магазин и искать подходящую для Вас модель.

Большой ассортимент изделий позволяет выбрать сразу изделия комплектами. Потерялись в

выборе. Грамотная моя консультация, быстро поможет принять решение.

🌸 Вы экономите деньги
У Вас нестандартная фигура !?

И уже устали все подшивать или перешивать 😊

Вы сразу подберёте себе изделие, либо оно будет шиться исключительно для Вас. Просто напишите в Директ 😊

На фото

Юбка -брюки

Цвет голубой

Р 44-54

Цена 5200

Модель шьётся в разных цветах от 44 до 56

В боковых швах карманы, пояс мягкая резинка

Запах спереди и сзади .

Льняная футболка

Д317

Цвет небесный

Р 46-52

Цена 2200

Спасибо что выбираете нас ❤️

Разбор текста

1. Заголовок: "3 ГЛАВНЫЕ ПРИЧИНЫ, почему заказывать у нас выгодно?"

Комментарий:

- Что хорошо: Заголовок привлечет внимание, так как использует цифры и акцентирует внимание на выгоде. Это создает ощущение конкретности и пользы для читателя.
- Рекомендация: Можно усилить заголовок, добавив конкретику, например: "3 причины заказать у нас и сэкономить время и деньги". Это сделает выгоды еще более явными.

2. Первая причина: "🌸 Ваш образ всегда будет индивидуальным 😊"

Комментарий:

- Что хорошо: Тема индивидуальности важна для целевой аудитории, что сразу создает связь с читателем. Смайлик в тексте делает общение более дружелюбным.
- Рекомендация: Можно уточнить, как именно достигается индивидуальность. Например, добавить, что каждый клиент получает персональные рекомендации.

3. Подраздел: "Все мы разные. И в этом наша прелесть."

Комментарий:

- Что хорошо: Подчеркивается уникальность каждого человека, что усиливает

эмоциональную связь с читателем.

- Рекомендация: Слова "прелесть" и "разные" создают положительный настрой, но можно усилить это утверждение, добавив конкретные примеры индивидуальных решений.

4. Подраздел: "И важно 🙌, эту индивидуальность сохранить и подчеркнуть."

Комментарий:

- Что хорошо: Здесь акцентируется внимание на важности сохранения уникальности, что является ключевым преимуществом.

- Рекомендация: Важно конкретизировать, как это будет сделано, например, через персонализированный подбор одежды.

5. Цитата: "Например, я всегда говорю своим покупательницам..."

Комментарий:

- Что хорошо: Использование прямой речи делает текст более живым и личным, создавая доверие.

- Рекомендация: Можно сделать цитату более выразительной, добавив, что консультация основана на многолетнем опыте.

6. Заключение первой причины: "Я помогу подобрать эту «свою» вещь"

Комментарий:

- Что хорошо: Прямое обещание помощи усиливает доверие и показывает готовность быть на стороне клиента.

- Рекомендация: Можно добавить конкретику, как происходит процесс подбора – это добавит уверенности читателю.

7. Вторая причина: "🌸 Вы экономите своё время"

Комментарий:

- Что хорошо: Экономия времени – важный фактор для многих клиентов. Этот аргумент сразу привлекает внимание и ценен для занятых людей.

- Рекомендация: Можно усилить фразу, указав конкретные цифры времени, которые можно сэкономить.

8. Подраздел: "Вам не нужно идти в магазин и искать подходящую для Вас модель."

Комментарий:

- Что хорошо: Подчеркивается удобство онлайн-покупки, что является важным преимуществом в современном мире.

- Рекомендация: Можно добавить, что процесс выбора онлайн интуитивно понятен и удобен.

9. Подраздел: "Грамотная моя консультация, быстро поможет принять решение."

Комментарий:

- Что хорошо: Обещание быстрого решения привлекает клиентов, которые ценят свое время.

- Рекомендация: Лучше убрать запятую перед "быстро" и сделать акцент на скорости и профессионализме консультанта.

10. Третья причина: "🌸 Вы экономите деньги"

Комментарий:

- Что хорошо: Экономия денег – еще один мощный аргумент, который привлекает широкую аудиторию.
- Рекомендация: Добавьте конкретные примеры того, как покупатели могут сэкономить, это сделает аргумент более убедительным.

11. Подраздел: "У Вас нестандартная фигура!?"

Комментарий:

- Что хорошо: Упоминание о нестандартных фигурах подчеркивает, что магазин заботится о клиентах с особыми потребностями.
- Рекомендация: Использование "!" и "?" вместе может выглядеть немного агрессивно. Лучше использовать один знак для сохранения спокойного тона.

12. Подраздел: "Просто напишите в Директ 😊"

Комментарий:

- Что хорошо: Призыв к действию прост и понятен, что снижает барьеры для обращения.
- Рекомендация: Можно добавить, что ответ будет быстрым или уточнить время работы, чтобы клиент знал, чего ожидать.

13. Описание товара: "На фото Юбка-брюки..."

Комментарий:

- Что хорошо: Четкое описание товара с указанием цены и размеров. Это важно для принятия решения.
- Рекомендация: Можно добавить информацию о материалах или особенностях изделия, чтобы подчеркнуть его качество.

14. Заключение: "Спасибо, что выбираете нас ❤️"

Комментарий:

- Что хорошо: Благодарность в конце создает положительное впечатление и укрепляет лояльность клиента.
- Рекомендация: Можно добавить фразу о том, что каждый клиент важен, чтобы создать еще большее чувство заботы.

Общие рекомендации:

- Добавьте больше конкретики и примеров в каждой части текста, чтобы сделать его более убедительным.
- Используйте эмоциональные триггеры, такие как уверенность, удобство и исключительность, для усиления воздействия на читателя.
- Усиьте призывы к действию, чтобы сделать их более заметными и убедительными.

Шаблон текста на основе примера

[Заголовок: 3 ГЛАВНЫЕ ПРИЧИНЫ, почему заказывать у нас выгодно]

✨ Ваш [продукт/услуга] всегда будет индивидуальным

Все мы разные, и это делает нас уникальными. Важно подчеркнуть вашу индивидуальность, чтобы она отражалась в каждом [продукте/услуге].

Пример: Я всегда говорю своим клиентам: «Если вам понравилось, как что-то выглядит на другом человеке, это не гарантирует, что оно будет так же идеально для вас». Мы подберем то, что подходит именно вам. Каждый [продукт/услуга] может быть адаптирован под ваши предпочтения и нужды.

💡 [Ваше предложение]: Мы поможем вам выбрать именно то, что подчеркнет вашу уникальность.

✨ Вы экономите свое время

С нами вам не нужно тратить часы на поиск и подбор [продукта/услуги]. Мы сделали так, чтобы все было максимально просто и удобно.

💡 [Ваше предложение]: Наш обширный ассортимент и грамотная консультация помогут вам быстро принять решение.

✨ Вы экономите деньги

Если у вас есть особенные потребности или нестандартные запросы, мы учтем это, предложив подходящий вариант или создадим что-то эксклюзивное специально для вас.

💡 [Ваше предложение]: Напишите нам [в Директ/через форму на сайте/по электронной почте], и мы предложим вам лучшие решения.

[Пример описания товара/услуги]

На фото: [Название товара/услуги]

Цвет: [Укажите цвет]

Размеры: [Укажите доступные размеры]

Цена: [Укажите цену]

Описание: [Укажите особенности товара/услуги, например, материал, дизайн, дополнительные функции].

Спасибо, что выбираете нас! ❤️

[Добавьте ваше контактное лицо или ссылки на соцсети]

Пример текста для ниши услуг (например, услуги по дизайну интерьера)

3 ГЛАВНЫЕ ПРИЧИНЫ, почему заказывать дизайн интерьера у нас выгодно

☀ Ваш интерьер будет отражать вашу индивидуальность

Каждый человек уникален, и ваш дом должен отражать вашу личность. Мы понимаем, насколько важно сохранить вашу индивидуальность в дизайне интерьера и подчеркнуть её в каждой детали.

Пример: Мы всегда говорим своим клиентам: «То, что отлично выглядит в одном доме, не всегда подойдет для другого». Поэтому мы создаем дизайн, который идеально впишется в вашу жизнь, учитывая все ваши предпочтения и стиль. Мы поможем вам подобрать элементы, которые создадут уникальную атмосферу именно для вас.

💡 Что мы предлагаем: Персонализированный дизайн, который подчеркнет вашу уникальность и создаст уют в каждом уголке вашего дома.

☀ Вы экономите свое время

Вам не нужно часами просматривать каталоги и сомневаться в выборе стиля. Мы берем на себя всю работу по созданию дизайна, который идеально подходит вашему пространству.

💡 Что мы предлагаем: Быстрая и профессиональная консультация, которая поможет вам определиться с выбором и быстро получить результат. Наш опыт и обширная база решений позволяют нам предлагать только лучшее.

☀ Вы экономите деньги

Не нужно тратить деньги на переделки или дорогостоящие ошибки. Мы разрабатываем проект с учетом всех ваших пожеланий и особенностей пространства, чтобы избежать лишних затрат.

💡 Что мы предлагаем: Создание дизайн-проекта, который соответствует вашему бюджету и учитывает все детали, начиная от планировки и заканчивая выбором материалов.

Пример нашей работы

На фото: Дизайн гостиной в стиле минимализм

Цветовая палитра: Нейтральные тона с акцентами на природные оттенки

Площадь: 35 кв.м

Цена разработки проекта: 50,000 рублей

Описание: В проекте использованы натуральные материалы, современная мебель и освещение, создающее уют и гармонию. Интерьер разработан с учетом пожеланий клиента, идеально подходящий для их образа жизни.

Спасибо, что выбираете нас! ❤️

Свяжитесь с нами через [сайт/соцсети/по телефону] и начнем создание вашего уникального интерьера уже сегодня!

Пример текста для ниши продажи товаров (например, авторской керамики)

3 ГЛАВНЫЕ ПРИЧИНЫ, почему заказывать авторскую керамику у нас выгодно

☀️ Ваш дом наполнится уникальной атмосферой

Каждый предмет в вашем доме должен отражать вашу личность и вкус. Наши изделия из керамики – это не просто посуда, это произведения искусства, созданные вручную, которые подчеркнут вашу индивидуальность.

Пример: Мы всегда говорим нашим клиентам: «Каждая наша чашка или тарелка уникальна, как и вы». Мы создаем изделия, которые приносят тепло и уют в дом, делая каждое ваше утро или ужин особенным. Мы поможем вам выбрать те предметы, которые станут любимыми в вашем доме.

💡 Что мы предлагаем: Индивидуальный подход к каждому клиенту и уникальные изделия, которые невозможно найти в массовом производстве.

☀️ Вы экономите свое время

Забудьте о долгих поисках идеальной посуды в магазинах. В нашем интернет-магазине вы найдете всё необходимое для создания уютной атмосферы в вашем доме – от сервизов до декоративных элементов.

💡 Что мы предлагаем: Удобный онлайн-каталог и оперативная доставка, чтобы вы могли наслаждаться покупками без лишних хлопот. Мы подберем для вас идеальный комплект или поможем выбрать отдельные элементы.

☀️ Вы инвестируете в долговечные вещи

Керамика – это не просто красивый, но и прочный материал, который прослужит вам долгие годы. Наша продукция создана с любовью и вниманием к деталям, поэтому она станет неотъемлемой частью вашего дома на долгие годы.

💡 Что мы предлагаем: Высококачественные изделия, которые сохраняют свою красоту и функциональность на протяжении многих лет.

Пример нашего товара

На фото: Набор керамических чашек

Цвет: Мятный с ручной росписью

Объем: 350 мл

Цена: 1500 рублей за штуку

Описание: Чашки выполнены из высококачественной глины, покрыты глазурью и расписаны вручную. Идеально подходят для чая, кофе или как элемент декора. Прочные, долговечные и невероятно стильные.

Спасибо, что выбираете нас! ❤️

Оформите заказ прямо сейчас через [наш сайт/соцсети/по телефону], и мы доставим вам ваши уникальные изделия в кратчайшие сроки!

Текст 18. Продукты питания (пример)

Мой ребенок совсем не ест фрукты!

Вы мама и хотите чтобы ваши дети полноценно питались? Хотите, чтобы они получали все важные для развития растущего организма витамины из пищи, а не из таблеток. А что делать если ребенок отказывается есть фрукты?

Для таких капризуль мы сделали специальный формат сладостей, которые захочет попробовать даже самый привередливый ребенок.

Разноцветные мини-рулетики по 2-3 см в виде конфеток .

Упакованы в компактный крафт-стаканчик с крышкой.

Удобно брать с собой в кино, на прогулку, в школу.

100 грамм мини-рулетиков - это 500 грамм свежих фруктов и ягод и море полезных витаминов.

Норма потребления фруктов в день для школьника 200-300 грамм .

При изготовлении нашей продукции мы опираемся на 3 главных критерия: ПОЛЬЗА, КАЧЕСТВО, ВКУС .

Ваши многочисленные отзывы подтверждают правильность выбранного нами направления.

Заказать нашу продукцию можно написав в директ.

Через ватсап, соц.сети, месенджеры , перейдя по ссылке в шапке профиля.

Поставив знак + в комментариях под этим постом.

Разбор текста

1. Начало текста: "Мой ребенок совсем не ест фрукты!"

Комментарий:

- Что хорошо: Начало текста обращается к распространенной проблеме, с которой сталкиваются многие родители. Это сразу привлекает внимание и вызывает эмоциональный отклик у целевой аудитории.

2. Вопросы к читателю: "Вы мама и хотите, чтобы ваши дети полноценно питались? Хотите, чтобы они получали все важные для развития растущего организма витамины из пищи, а не из таблеток."

Комментарий:

- Что хорошо: Вопросы вовлекают читателя и заставляют задуматься о важности правильного питания для ребенка. Это усиливает связь с аудиторией.

3. Проблема и решение: "А что делать, если ребенок отказывается есть фрукты?"**Комментарий:**

- Что хорошо: Проблема четко сформулирована, что делает текст понятным и релевантным для целевой аудитории.

4. Предложение решения: "Для таких капризуль мы сделали специальный формат сладостей, которые захочет попробовать даже самый привередливый ребенок."**Комментарий:**

- Что хорошо: Текст предлагает решение проблемы, используя понятные и привлекательные термины ("специальный формат сладостей", "самый привередливый ребенок"). Это вызывает интерес и желание узнать больше.

5. Описание продукта: "Разноцветные мини-рулетки по 2-3 см в виде конфеток. Упакованы в компактный крафт-стаканчик с крышкой. Удобно брать с собой в кино, на прогулку, в школу."**Комментарий:**

- Что хорошо: Описание продукта яркое, с акцентом на удобство и привлекательность для детей. Это визуализирует продукт и помогает читателю представить его использование.

6. Информация о пользе продукта: "100 грамм мини-рулетиков - это 500 грамм свежих фруктов и ягод и море полезных витаминов. Норма потребления фруктов в день для школьника 200-300 грамм."**Комментарий:**

- Что хорошо: Текст подчеркивает полезность продукта, приводя конкретные цифры. Это помогает родителям понять, как именно продукт удовлетворяет потребности их ребенка в витаминах.

7. Подход компании: "При изготовлении нашей продукции мы опираемся на 3 главных критерия: ПОЛЬЗА, КАЧЕСТВО, ВКУС."**Комментарий:**

- Что хорошо: Упоминание ключевых критериев вызывает доверие к продукту. Это подчеркивает, что компания заботится о своих клиентах.

8. Социальное доказательство: "Ваши многочисленные отзывы подтверждают правильность выбранного нами направления."**Комментарий:**

- Что хорошо: Социальное доказательство в виде упоминания отзывов усиливает доверие к бренду. Это создает ощущение, что продукт уже проверен и одобрен другими родителями.

9. Призыв к действию: "Заказать нашу продукцию можно, написав в директ. Через ватсап, соцсети, мессенджеры, перейдя по ссылке в шапке профиля. Поставив знак + в комментариях под этим постом."

Комментарий:

- Что хорошо: Призыв к действию ясен и дает несколько вариантов, что упрощает процесс заказа.

Общие рекомендации:

- Укрепить связь между проблемой и предложением, чтобы читатель сразу видел, как продукт решает его проблему.
- Усилить визуализацию продукта и его преимуществ.
- Придать больший акцент полезности продукта и доверительным элементам (например, отзывы, конкретные факты о качестве).
- Убедитесь, что призыв к действию выделен и привлекает внимание.

Шаблон текста на основе примера

[Начало текста: Вступление, описывающее проблему]

Пример: "Ваш ребенок отказывается есть полезные продукты?"

[Проблема]

Пример: "Вы беспокоитесь, что ваши дети не получают все необходимые витамины и минералы? Хотите, чтобы они питались правильно, но не знаете, как заставить их есть здоровую пищу?"

[Предложение решения]

Пример: "Для таких ситуаций мы разработали [название продукта/решения], который заинтересует даже самого капризного ребенка."

[Описание продукта]

Пример: "[Название продукта] представляет собой [короткое описание товара: размер, форма, вид и т.д.]. Упаковка удобна и компактна, что позволяет брать продукт с собой [везде, где это может быть полезно: в школу, на прогулку, в кино]."

[Преимущества и польза продукта]

Пример: "В каждом [название продукта] содержится [укажите количество питательных веществ/ингредиентов]. Это соответствует [норма или рекомендация по потреблению], что делает его идеальным выбором для ежедневного рациона вашего ребенка."

[Уникальное торговое предложение]

***Пример*:** "При производстве мы уделяем особое внимание трем ключевым аспектам: [ПОЛЬЗА, КАЧЕСТВО, ВКУС]."

[Социальное доказательство]

***Пример*:** "Наши клиенты уже оценили [название продукта]. Читайте отзывы и присоединяйтесь к числу довольных покупателей!"

[Призыв к действию]

***Пример*:** "Заказать [название продукта] можно, написав нам [в директ, через мессенджеры, соцсети и т.д.]. Также можно оставить комментарий со знаком '+' под этим постом, и мы свяжемся с вами."

Пример текста для ниши услуг (например, услуги по уборке помещений)

Устали от беспорядка в доме?

Вы замечаете, что уборка отнимает у вас слишком много времени и сил? Хотите, чтобы ваш дом был всегда чистым и уютным, но вам не хватает времени или энергии на ежедневную уборку?

Мы знаем, как это исправить!

Для таких ситуаций мы предлагаем наши профессиональные услуги по уборке, которые помогут вам освободить время и наслаждаться уютом в вашем доме без лишних хлопот.

Наши специалисты по уборке заботятся о каждом уголке вашего дома.

Наша команда состоит из опытных профессионалов, которые тщательно и аккуратно убирают каждый квадратный метр. Мы используем только безопасные и эффективные чистящие средства, которые не вредят вашему здоровью и окружающей среде.

Преимущества работы с нами:

- Глубокая и тщательная уборка каждого помещения.
- Использование профессиональных чистящих средств и оборудования.
- Персонализированный подход: уборка по вашему графику и с учетом ваших предпочтений.

Наше преимущество – внимание к деталям, профессионализм и забота о клиентах.

Мы ориентируемся на три главных аспекта: КАЧЕСТВО, ЭФФЕКТИВНОСТЬ и НАДЕЖНОСТЬ.

Наши клиенты уже оценили качество наших услуг.

Прочитайте отзывы и присоединяйтесь к числу довольных клиентов, которые уже доверили нам заботу о чистоте своего дома!

Заказать уборку просто!

Свяжитесь с нами по телефону, напишите в мессенджеры или оставьте комментарий под этим постом, и мы свяжемся с вами для уточнения всех деталей.

Пример текста для ниши продажи товаров (например, натуральная косметика)

Ваши привычные средства по уходу за кожей не дают нужного результата?

Вы хотите, чтобы ваша кожа была сияющей и здоровой, но стандартные косметические средства не справляются с задачей? Вам важно использовать натуральные продукты, которые безопасны для вашего здоровья и окружающей среды?

У нас есть решение!

Мы разработали линейку экологически чистой косметики, которая сочетает в себе натуральные ингредиенты и передовые технологии ухода за кожей. Наши продукты помогают улучшить состояние кожи и придать ей естественное сияние.

Наша косметика создается с заботой о вашем здоровье и планете.

Вся наша продукция производится из натуральных компонентов без использования вредных химических добавок. Мы предлагаем широкий ассортимент товаров для ухода за кожей лица, тела и волос, которые обеспечивают бережный и эффективный уход.

Преимущества наших продуктов:

- 100% натуральные ингредиенты, безопасные для кожи.
- Продукция не тестируется на животных и имеет эко-сертификацию.
- Подходит для всех типов кожи, даже для самой чувствительной.

Мы уделяем внимание каждому этапу производства, от подбора ингредиентов до упаковки, чтобы гарантировать высокое качество, безопасность и экологичность.

Наши клиенты уже убедились в эффективности нашей косметики. Прочитайте их отзывы и убедитесь сами!

Заказать натуральную косметику легко!

Вы можете оформить заказ на нашем сайте, написать в мессенджеры или оставить комментарий под этим постом, и мы свяжемся с вами для оформления покупки.

Текст 19. Праздники (пример)

Мы делаем самые сладкие праздники на шоколадной фабрике! 🍪

Все чудеса волшебной фабрики Вилли Вонки ждут гостей, как только они переступят порог, украшенный шарами и гирляндами:

Гостей встретят забавные умпа-лумпы и его величество Вилли Вонка 🎩

🍰 Визжащие от восторга гости будут делать сладости своими руками под руководством настоящего шеф-повара.

🧪 Ставить эксперименты в химической лаборатории.

🗺️ Разыскивать тот самый золотой билет, решая задачи квеста.

📷 Фотографироваться с настоящим фонтаном! Но не обычным, а шоколадным!

И унесут с собой карамельный перекус, который утром напомнит им о том, что мечты сбываются 🍬

Если на празднике есть шоколад и друзья — никто точно не будет грустить!

Заказ самого шоколадного праздника — в Директ [↑](#)

Ваш ребёнок уже посмотрел эту историю? Как он отнесётся к телепортации на шоколадную фабрику?

Разбор текста

1. "Мы делаем самые сладкие праздники на шоколадной фабрике! 🍪"

Что хорошо: Заголовок сразу привлекает внимание, используя эмоциональный язык и эмодзи, которые создают атмосферу веселья и радости. Упоминание "шоколадной фабрики" вызывает ассоциации с удовольствием и сладостями, что привлекает целевую аудиторию.

2. "Все чудеса волшебной фабрики Вилли Вонки ждут гостей, как только они переступят порог, украшенный шарами и гирляндами:"

Что хорошо: Описание вводит читателя в атмосферу сказки и волшебства. Упоминание "Вилли Вонки" сразу вызывает положительные ассоциации с популярной культурой, что делает предложение более привлекательным. Декорации, такие как "шары и гирлянды", усиливают визуальный образ праздника.

3. "Гостей встретят забавные умпа-лумпы и его величество Вилли Вонка 🎩"

Что хорошо: Создает яркий и запоминающийся образ праздника, где персонажи "умпа-лумпы" и "Вилли Вонка" добавляют элементы фантазии и веселья. Это усиливает уникальность мероприятия и привлекает внимание.

4. "🍰 Визжащие от восторга гости будут делать сладости своими руками под руководством настоящего шеф-повара."

Что хорошо: Описание активности, которая вызывает эмоции ("визжащие от восторга"), усиливает вовлеченность. Упоминание шеф-повара добавляет элемент эксклюзивности и профессионализма, что повышает ценность мероприятия.

5. "🧪 Ставить эксперименты в химической лаборатории."

Что хорошо: Эта фраза добавляет элемент неожиданности и интерактивности, что делает праздник не только веселым, но и образовательным. Слово "эксперименты" привлекает внимание и вызывает интерес к участию.

6. "🗺️ Разыскивать тот самый золотой билет, решая задачи квеста."

Что хорошо: Включение квеста с поиском "золотого билета" усиливает взаимодействие участников и добавляет элемент приключения. Это также создает ощущение причастности к знаменитой истории, что увеличивает привлекательность мероприятия.

7. "📷 Фотографироваться с настоящим фонтаном! Но не обычным, а шоколадным!"

Что хорошо: Акцент на уникальности шоколадного фонтана добавляет яркий визуальный элемент и создает возможность для запоминающихся фотографий, что важно для гостей. Это также подчеркивает тематическую направленность праздника.

8. "И унесут с собой карамельный перекус, который утром напомнит им о том, что мечты сбываются 🍬"

Что хорошо: Эта фраза добавляет личный и эмоциональный элемент, завершая мероприятие на позитивной ноте. Памятный сувенир усиливает связь с праздником и оставляет приятное впечатление, что стимулирует желание участвовать.

9. "Если на празднике есть шоколад и друзья — никто точно не будет грустить!"

Что хорошо: Простое и эффективное заключение, которое подчеркивает, что праздник будет веселым и радостным. Соединение "шоколада" и "друзей" создает теплую и позитивную атмосферу.

10. "Заказ самого шоколадного праздника — в Директ 📩"

Что хорошо: Призыв к действию ясен и конкретен, упрощает процесс связи и делает следующий шаг понятным для потенциальных клиентов.

11. "Ваш ребёнок уже посмотрел эту историю? Как он отнесётся к телепортации на шоколадную фабрику?"

Что хорошо: Вопросы в конце текста побуждают родителей задуматься и вовлекают их в процесс принятия решения, создавая дополнительную мотивацию для обращения. Это также усиливает эмоциональную связь с предложением.

Шаблон текста на основе примера

[Захватывающее вступление с основным предложением и эмодзи для создания эмоционального отклика]

Пример: "Мы создаем самые незабываемые праздники на [ваше уникальное место/услуга]!
 "

[Описание атмосферы или опыта, который получают гости, с использованием элементов популярной культуры или фантазийных образов]

Пример: "Все чудеса [ваше уникальное предложение] ждут гостей, как только они переступят порог, украшенный [укажите детали оформления: шары, гирлянды, и т.д.]:"

[Описание встречи гостей с участием ярких персонажей или тематических элементов]

Пример: "Гостей встретят забавные [персонажи или образы] и [главный герой/ведущий мероприятия]  "

[Описание основной активности с акцентом на участие гостей и создание эмоционального отклика]

Пример: "Визжащие от восторга гости будут [описание основной активности, например, создавать что-то своими руками под руководством профессионала]."

[Дополнительная активность, которая добавляет уникальность и интерактивность]

Пример: "Гости смогут также [другая активность, например, ставить эксперименты, участвовать в игре или квесте]."

[Элемент сюрприза или уникальный аттракцион, который усиливает тематическую направленность мероприятия]

Пример: "  И не забудьте сделать фото с [уникальный элемент, например, шоколадным фонтаном или другим запоминающимся объектом]!"

[Заключение с акцентом на то, что гости унесут с собой или какой-то запоминающийся элемент мероприятия]

Пример: "И унесут с собой [сувенир, подарок, перекус], который напомнит им о том, что мечты сбываются  "

[Завершающее утверждение, подчеркивающее эмоциональную атмосферу мероприятия]

Пример: "Если на празднике есть [ключевой элемент, например, шоколад и друзья] — никто точно не будет грустить!"

[Призыв к действию с указанием простого способа связи]

Пример: "Заказ [уникального мероприятия] — в [укажите канал связи, например, Директ] 

[Заключительный вопрос или призыв, чтобы вовлечь аудиторию и побудить к действию]

Пример: "Ваш [ребенок/гость] уже готов к этому волшебному приключению? Как он отнесётся к [ваше предложение, например, телепортации на шоколадную фабрику]?"

Пример текста для ниши услуг (например, услуги фотосессии)

Мы создаем самые волшебные фотосессии для вашей семьи! 

Все магические моменты, которые ваша семья будет хранить в сердце, начинаются, как только вы вступите в наш уютный фотостудийный мир, украшенный нежными гирляндами и мягкими светами:

Гостей встретят дружелюбные фотографы и сказочные декорации, созданные специально для вашей семьи 🧙‍♀️

👶 Ваши дети будут смеяться и играть, пока мы ловим эти драгоценные моменты на камеру.

🎨 Участвовать в создании своего собственного арт-проекта — нарисовать картину вместе или сделать творческую поделку.

🗺️ Разыскивать спрятанные сокровища в студии, следуя карте маленького квеста.

📷 И, конечно, фотографироваться в специально созданных сказочных декорациях, которые сделают каждый снимок уникальным и незабываемым!

И унесут с собой небольшие сюрпризы — мини-фотоальбом, который утром напомнит им о том, что волшебство существует ✨

Если на фотосессии есть улыбки и любовь — каждый кадр будет бесценным!

Записаться на самую волшебную фотосессию можно в Директ 

Ваши дети уже мечтают об этом волшебном приключении? Как они отнесутся к путешествию в мир фантазий?

Пример текста для ниши продажи товаров (например, эксклюзивные детские игрушки)

Мы создаем самые волшебные моменты с нашими игрушками! 📺

Все радости и чудеса детства оживают, как только ваш ребенок открывает коробку с нашими уникальными игрушками, упакованными в яркую праздничную упаковку:

Ваших малышей встретят очаровательные персонажи и волшебные миры, созданные специально для них ✨

🧸 Дети будут с восторгом играть с игрушками, которые стимулируют их воображение и творческие способности.

🧠 Создавать свои собственные истории, погружаясь в фантастические приключения с нашими уникальными конструкторами и куклами.

🔍 Отыскивать спрятанные сокровища в интерактивных играх, которые идут в комплекте с каждой игрушкой.

📷 И, конечно, запечатлеть эти моменты радости на фотографии, чтобы сохранить память о волшебных играх!

И унесут с собой любимую игрушку, которая станет верным спутником в их приключениях и будет напоминать им, что мечты сбываются ✨

Если в жизни ребенка есть наши игрушки и фантазия — каждый день станет праздником!

Заказать нашу эксклюзивную игрушку можно на сайте или написав в Директ [↑](#)

Ваш ребенок уже мечтает об этой игрушке? Как он отнесется к новому другу, который перенесет его в мир фантазий?

Текст 20. Нутрициолог (пример)

Мы выглядим так, как мы едим 🥗/🍔

Как часто вы задумывались над тем как связано то что мы обычно едим с нашим внешним видом?

1. Тусклый цвет лица
2. Прыщи комедоны на лице
3. Высыпания
4. Преждевременные морщины
5. Выпадение волос
6. Отеки

7. Да еще этот лишний вес

Это всего неполный список того, что чаще всего беспокоит. 🧑

Многие могут воскликнуть: «это все генетика», «от возраста не уйдешь», «такая сейчас экология»...

Да, верно, эти факторы немаловажны, но важнее что мы потребляем ежедневно, каким топливом заправляем наш организм. Как известно: « как заправишь автомобиль, так он и поедет».

Современные тенденции в мире таковы: люди стали больше заботиться о своем здоровье, внешнем виде. И это логично. Ведь недаром еще в 19 в. писатель- моралист Джон Леббок сказал:

«Здоровье гораздо более зависит от наших привычек и питания, чем от врачебного искусства».

Задача нутрициолога-диетолога сформировать программу правильного сбалансированного питания, с учетом ваших особенностей, которая поможет не только избавиться от лишнего веса, но и поддержать хороший тонус в организме. 🧑

Вопросы, которые помогает решить нутрициолог-диетолог:

- введение в рацион новых продуктов натурального происхождения;
- изменение ежедневного рациона;
- использование в диетических программах биологически активных добавок;
- подобрать сочетания продуктов для оптимального усвоения;
- правильный баланс продуктового набора;
- профилактические меры против лишнего веса;
- расчет необходимого количества энергии в сутки и калорий для поддержания энергетического баланса в организме;
- свойства, которыми наделены продукты ежедневного рациона;
- частота приема пищи для профилактики.

Я предлагаю Вам профессиональную помощь в разборе вашего питания и составления рациона специально для вас. 📝

И вы поймете, что правильное питание - это просто и здорово! 📌

? Как со мной связаться?

Написать мне в директ 😊

Разбор текста

1. "Мы выглядим так, как мы едим 🥗/🍔"

Что хорошо: Заголовок сразу привлекает внимание, используя простую, но эффективную фразу, которая устанавливает прямую связь между питанием и внешним видом. Эмодзи

усиливают визуальное восприятие и делают текст более живым, акцентируя внимание на здоровом и нездоровом питании.

2. "Как часто вы задумывались над тем как связано то что мы обычно едим с нашим внешним видом?"

Что хорошо: Вопрос вовлекает читателя и заставляет его задуматься над темой поста, создавая личную связь с текстом. Это вызывает интерес и побуждает к дальнейшему чтению.

3. "Тусклый цвет лица... Да еще этот лишний вес"

Что хорошо: Список конкретных проблем, связанных с неправильным питанием, выделен с использованием цифр и эмодзи, что делает текст легко читаемым и наглядным. Перечисление реальных проблем, с которыми может столкнуться целевая аудитория, вызывает эмоциональный отклик и усиливает важность темы.

4. "Это всего неполный список того, что чаще всего беспокоит. 🙄"

Что хорошо: Фраза "это всего неполный список" усиливает эффект, давая понять, что проблемы могут быть еще серьезнее, что мотивирует читателя задуматься о своем питании. Эмодзи добавляет человеческий элемент, делая текст менее формальным и более дружелюбным.

5. "Многие могут воскликнуть: «это все генетика», «от возраста не уйдешь», «такая сейчас экология»..."

Что хорошо: Текст учитывает возможные возражения и показывает, что автор понимает точку зрения читателя. Это создает доверие и подготавливает к следующему, более убедительному аргументу.

6. "Как известно: «как заправишь автомобиль, так он и поедет»."

Что хорошо: Простая и понятная метафора, которая сравнивает организм с автомобилем, помогает читателю легко понять основную идею поста. Это делает информацию более доступной и запоминающейся.

7. "Современные тенденции в мире таковы: люди стали больше заботиться о своем здоровье, внешнем виде..."

Что хорошо: Текст отражает современные тренды, подчеркивая, что забота о здоровье и внешнем виде — это актуальная и модная тема. Это создает ощущение, что читатель может быть "в тренде", если последует советам.

8. "Задача нутрициолога-диетолога сформировать программу правильного сбалансированного питания..."

Что хорошо: Описание роли нутрициолога четко объясняет, чем может быть полезен специалист. Это помогает читателю понять, какую конкретную помощь он может получить, что усиливает доверие и интерес к услуге.

9. "Вопросы, которые помогает решить нутрициолог-диетолог..."

Что хорошо: Перечисление конкретных вопросов делает текст информативным и дает читателю полное представление о том, чем именно занимается нутрициолог. Это помогает читателю увидеть свою проблему в списке и понять, что услуга актуальна для него.

10. "Я предлагаю Вам профессиональную помощь в разборе вашего питания и составления рациона специально для вас. 🍷"

Что хорошо: Прямое предложение помощи с указанием персонализированного подхода вызывает доверие и делает предложение более ценным. Эмодзи 🍷 подчеркивает качество и профессионализм услуги.

11. "И вы поймете, что правильное питание - это просто и здорово!"

Что хорошо: Фраза мотивирует и убеждает, что правильное питание не только легко внедрить в жизнь, но и приятно. Это создает положительное впечатление о процессе работы с нутрициологом.

12. "👉 Как со мной связаться? Написать мне в директ 😊"

Что хорошо: Призыв к действию ясен и прост, с использованием неформального тона и эмодзи, что делает общение с автором поста легким и доступным. Это снижает барьер для связи и увеличивает вероятность отклика.

Шаблон текста на основе примера

[Заголовок с акцентом на ключевую идею и эмодзи для привлечения внимания]

Пример: "Мы выглядим так, как мы заботимся о своем теле и здоровье 🥗/🍷"

[Вопрос, вовлекающий читателя и заставляющий задуматься о проблеме]

Пример: "Как часто вы задумывались над тем, как ваше ежедневное поведение и привычки влияют на ваше здоровье и внешний вид?"

[Список распространенных проблем или симптомов, с которыми сталкивается целевая аудитория, с использованием цифр и эмодзи для структурирования текста]

Пример:

1. Усталость и апатия
2. Проблемы с кожей
3. Снижение иммунитета
4. Лишний вес
5. Недостаток энергии
6. Преждевременное старение
7. Дискомфорт в организме

[Упоминание о том, что это только часть проблем, что добавляет значимости теме]

Пример: "Это всего лишь неполный список того, с чем могут сталкиваться люди каждый день 🙄."

[Предвосхищение возможных возражений и их опровержение, чтобы показать понимание и авторитетность]

Пример: "Многие скажут: «Это возраст», «Это генетика» или «Экология всему виной». Да, эти факторы играют роль, но гораздо важнее то, как мы заботимся о себе каждый день."

[Использование простой метафоры или аналогии, чтобы легко донести основную идею]

Пример: "Как известно, «Как ухаживаешь за телом, так оно и служит тебе»."

[Описание актуальных тенденций, чтобы подчеркнуть значимость темы и ее востребованность]

Пример: "Сегодня все больше людей осознают важность здорового образа жизни и правильного ухода за собой. И это неудивительно — ведь от этого зависит не только внешний вид, но и общее самочувствие."

[Представление вашей услуги или продукта как решения проблемы, с акцентом на ее преимущества]

Пример: "Моя задача — помочь вам разработать индивидуальную программу ухода, которая улучшит ваше здоровье, внешний вид и общее состояние."

[Перечисление конкретных вопросов или проблем, которые помогает решить продукт или услуга, с указанием на значимость каждой из них]

Пример:

- Введение в вашу жизнь полезных привычек
- Разработка персонализированного плана ухода
- Выбор эффективных продуктов или методов
- Поддержка вашего организма в идеальной форме

[Прямое предложение услуги с акцентом на персонализированный подход]

Пример: "Я предлагаю вам профессиональную помощь в создании плана, который будет работать именно для вас 🧑🏻🏋️."

[Заключительное мотивирующее утверждение, которое подчеркивает простоту и пользу продукта или услуги]

Пример: "И вы убедитесь, что забота о себе — это просто и приятно! 🎉"

[Призыв к действию с указанием простого способа связи и добавлением дружелюбного тона]

Пример: "👉 Как связаться со мной? Напишите мне в директ, и я помогу вам на пути к здоровью и красоте 😊."

Пример текста для ниши услуг (например, услуги личного тренера по фитнесу и здоровому образу жизни)

Ваше тело — это отражение ваших привычек 🏋️/🥗

Как часто вы задумывались о том, что ваш образ жизни напрямую влияет на ваше самочувствие и внешний вид?

1. Постоянная усталость
2. Низкий уровень энергии
3. Лишний вес
4. Болезненность в мышцах и суставах
5. Проблемы со сном
6. Отсутствие мотивации
7. Преждевременное старение

Это лишь небольшой список того, с чем сталкиваются многие люди каждый день 🧑🏻.

Многие могут сказать: «Это возраст», «Это просто гены» или «Такова жизнь». Да, эти факторы играют роль, но гораздо важнее то, как вы заботитесь о своем теле каждый день.

Как известно, «Как вы тренируете тело, так оно и отвечает вам».

Сегодня все больше людей начинают понимать важность регулярных тренировок и здорового образа жизни. Это неудивительно — ведь от этого зависит не только ваш внешний вид, но и общее самочувствие и уверенность в себе.

Моя задача — помочь вам разработать индивидуальную программу тренировок и питания, которая улучшит ваше здоровье, внешность и общее состояние.

Что мы сможем сделать вместе:

- Внедрение здоровых привычек в вашу повседневную жизнь
- Разработка персонализированного плана тренировок
- Выбор правильного питания и добавок
- Поддержка вашего организма в идеальной форме и улучшение физической формы

Я предлагаю вам профессиональную помощь в создании плана, который будет работать именно для вас 🏆.

И вы убедитесь, что быть в отличной физической форме — это просто и приятно! 📌

? Как связаться со мной? Напишите мне в директ, и я помогу вам начать путь к здоровью и идеальной форме 😊.

Пример текста для ниши продажи товаров (например, магазин косметики)

Ваша кожа — это отражение того, чем вы её питаете 🌿 / 💧

Как часто вы задумываетесь о том, что используемая косметика напрямую влияет на здоровье и внешний вид вашей кожи?

1. Тусклый цвет лица
2. Сухость и раздражение
3. Прыщи и высыпания
4. Преждевременные морщины
5. Потеря эластичности
6. Расширенные поры
7. Общая усталость кожи

Это всего лишь небольшой список того, с чем сталкивается ваша кожа каждый день 🌱.

Многие могут сказать: «Это возраст», «Это просто стресс» или «Таковы особенности моей кожи». Да, эти факторы имеют значение, но гораздо важнее, какую косметику вы выбираете для ежедневного ухода.

Как известно, «Как ухаживаешь за кожей, так она и выглядит».

Сегодня все больше людей осознают важность использования натуральной и экологически чистой косметики. Это неудивительно — ведь от этого зависит не только красота, но и здоровье кожи.

Мы предлагаем вам натуральную косметику, которая заботится о вашей коже, улучшая её внешний вид и общее состояние.

Что вы получите с нашей продукцией:

- 100% натуральные ингредиенты без вредных химических добавок
- Уход, адаптированный к любому типу кожи
- Глубокое увлажнение и восстановление
- Защиту от внешних негативных факторов
- Укрепление и повышение эластичности кожи

Мы предлагаем вам косметику, которая работает для вас, создавая эффект ухоженной и сияющей кожи 🧴.

И вы убедитесь, что забота о коже — это легко и приятно! 🧴

? Как заказать? Просто оформите покупку на нашем сайте или напишите нам в директ, и мы поможем вам выбрать подходящий продукт 😊.