

Пять советов, которые помогут написать УТП правильно

1. Не пестрите прилагательными

Эксперт по рекламе Лео Бернетт выяснил, что в неэффективных коммерческих текстах каждое четвёртое слово – прилагательное. Используйте вместо них глаголы: снизить, заработать, сэкономить и т.д.

2. Подтверждайте слова цифрами

Например, не говорите «мы поможем сэкономить», лучше покажите, сколько конкретно сэкономили ваши клиенты и благодаря чему этого удалось достичь.

3. Не пишите о результате в будущем

Не обещайте клиенту, что он увеличит продажи через месяц. Вместо фразы «вы увеличите продажи на 30% уже через месяц», напишите: «Ежемесячно вы продаёте на 30% больше».

4. Прилагайте прайс-лист

Однако не стоит отправлять расценки на все ваши товары и услуги. Выберите определённую категорию товаров в прайс-листе или отсортируйте их, например, по стоимости.

5. Не будьте как все

Не пишите в заголовке «Коммерческое предложение на поставку...». Подумайте, сколько таких писем вы удалили даже, не открыв. Вынесите в заголовок пользу, которую вы можете принести клиенту.