# Описание товара, услуги, компании.

Опишите то, что нужно продать. Укажите важные характеристики и свойства товара/услуги. Перечислите полный список услуг, которые оказывает Ваша компания (спектр товаров, которые она продает).

|  |
| --- |
|  |

# Ссылка на сайт.

Укажите ссылку на официальный сайт компании (продукта, услуги)? Где будет располагаться текст?

|  |
| --- |
|  |

# Расскажите об опыте работы.

Сколько лет вы трудитесь на этом рынке, чего удалось достичь? Возможно, у компании есть какие-либо знаки отличия, то, чем можно гордиться.

|  |
| --- |
|  |

# УТП (уникальное торговое предложение).

Можете ли вы перечислить особые сильные стороны товара/услуги. Что отличает вас от конкурентов?

|  |
| --- |
|  |

# Вопрос к отделу продаж.

Какие проблемы клиентов решают ваши товары или услуги?

Какие вопросы клиенты задают при звонке чаще всего (вопрос «сколько стоит» не учитываем)?

Что их беспокоит и волнует при заказе Вашего товара/услуги?

|  |
| --- |
|  |

# Целевая аудитория.

Кто является вашим потенциальным клиентом - физические лица, организации, государственные структуры? Есть ли имена или названия, которыми можно гордиться и которые можно было бы отразить в тексте?

|  |
| --- |
|  |

# Call to action.

Есть ли стимул обратиться в вашу компанию прямо сейчас?

Действует ли какая-то акция или особенное заманчивое предложение?

|  |
| --- |
|  |

# Специалисты.

Какие специалисты работают в вашей компании? Ответ "высококвалифицированные, опытные, грамотные" и т.п. является ничего не говорящим. Можно и нужно перечислить их профили, если есть - регалии, опыт работы в среднем у каждого и т.д.

|  |
| --- |
|  |

# Механизм работы.

Расскажите о нём пошагово: сначала от клиента поступает звонок, что происходит потом, как осуществляется контроль, ведется сдача проекта, кто все это контролирует? Одним словом, опишите схему.

|  |
| --- |
|  |

# Какие услуги вы предоставляете бесплатно?

Бесплатной может быть любая мелочь, главное, чтобы она была: вода в кулерах в спортзале, свежая пресса на столиках в кафе, массаж головы во время маникюра в парикмахерской и т.п.

|  |
| --- |
|  |

# «Плюшки».

Есть ли у вас какие-то бонусы или скидки?

|  |
| --- |
|  |

# Особые требования.

Какими критериями вы руководствуетесь, принимая текст? Чему он должен соответствовать? Что в нем обязательно должно быть?

|  |
| --- |
|  |

# Прочие пожелания.

|  |
| --- |
|  |