

## КУРС КОПИРАЙТИНГ ПРОДАЮЩИЕ ТЕКСТЫ ОТ А ДО Я

**Форматы:** Offline или Online

**График:** Пн./Чт. 18:30 - 21:30

18 занятия по 3 часа

**Длительность:** 9 недель

### Программа:

#### 1. О копирайтинге и копирайтерах

---

- Что такое копирайтинг и как он помогает бизнесу заработать больше? Разберём виды копирайтинга, его основы и тренды.
- Писать тексты самому или делегировать? Рассмотрим плюсы и минусы обоих подходов.
- Где искать копирайтера? Изучим 4 основных пути для поиска копирайтера.
- Как правильно выбирать копирайтера? Вы узнаете «подводные камни» поиска и научитесь отбирать лучших профессионалов.
- Сколько стоит копирайтинг и почему? Определим ценовые тренды на рынке копирайтинга.
- Сколько времени выделять на разработку текста? Пройдём по каждому виду текстов и разберём сложность их разработки.
- КРІ текста и копирайтера. Как оценивать полученный результат? Рассмотрим основные показатели текста

#### Практика

- Зарегистрироваться на биржах копирайтинга и сайтах фриланса для поиска заказов. Регистрация в необходимых системах электронных валют и обменках для перевода денег на свою банковскую карту.

#### 2. Подготовка к разработке продающего текста

---

- Воронка копирайтинга и её применение в бизнесе.
- Составление портрета целевой аудитории для вашего бизнеса – 5 методов, которые помогут бизнесу стать эффективней.
- Изучение конкурентов: зачем это делать и какие существуют способы.

#### **Практика**

- Подготовить портрет клиента и конкурентов для вашего бизнеса или проекта.

### **3. Разработка УТП**

---

- Разбор домашнего задания с каждым участником курса. Мозговой штурм – вы получите практические идеи в онлайн режиме.
- Что такое Уникальное Торговое Предложение (УТП)? Зачем оно бизнесу и почему эффективный бизнес критически зависит от УТП?
- 7 шагов к разработке Уникального Торгового Предложения – отстраиваемся от конкурентов для выгодного позиционирования на рынке.

#### **Практика**

- Разрабатываем УТП с каждым участником курса по вашему проекту.

### **4. Приемы психологического влияния**

---

- Разбор домашнего задания по УТП – приводим к общему знаменателю финальные варианты.
- Принцип управления выбором клиента.
- Работа с горячими точками.
- Триггеры психологического влияния для склонения чаши весов в пользу вашего Предложения.

#### **Практика**

- Проработаем триггеры и другие приемы психологического влияния через текст и слова с каждым участником по его проекту и мозговым штурмом со всей группой.

## 5. Стратегия продающего текста

---

- 5 наиболее эффективных схем продающего текста, включая схему маркетолога №1 в мире Джея Абрахама и гуру продаж Дэна Кеннеди.
- Разрабатывать заголовки.
- Эффективно начинать текст и «вести» по нему клиента.
- Составлять выгодные формулировки Предложения.
- Показывать и доказывать ценность Предложения для клиента.
- «Закрывать» клиента на нужное вам действие.
- Мы приложим это конкретно к вашему бизнесу и вашей целевой аудитории.
- Рассмотрим, как, когда и почему надо выбирать ту или иную схему.

### Практика

- Составим плана продающего текста с учётом выбранной для каждого участника индивидуальной схемы.

## 6. Техники и приемы разработки продающего текста

---

- Переходим к практической реализации плана и наполнения блоков схемы.
- Золотые правила продающего текста.
- Как мотивировать клиента.
- Работа с отрицаниями.
- Использование в тексте классической схемы продаж.
- Правила объяснения и повторения.

### Практика

- Каждую технику будем применять к задаче и тексту участника курса.

## 7. Золотые правила продающих текстов

---

- Техники для создания убеждающего текста.
- Выберем нужный размер текста в зависимости от задачи и целевой аудитории.
- Как сделать перечисление (например, преимуществ).
- Как создать нужный для продажи настрой клиента.
- Приёмы работы с ценой.

- Законы оформления, размещения и подачи текста.
- Как и на что проверять продающий текст.

### **Практика**

- Каждую технику в режиме онлайн прикладываем к задаче и тексту участника курса.

## **8. Правила редактирования продающего текста**

---

- Как правильно вычитывать готовый продающий текст и зачем?
- 7 способов, как усилить продающий текст и проверить его на эффективность:
- Как правильно сокращать текст?
- 2 варианта мгновенной проверки силы продающего текста.
- От чего зависит эффективность продающего текста?
- Чек-лист на 33 пункта для проверки продающего текста.
- Обзор сервиса Главред (glvrd.ru) как путь к очищению текста.

### **Задание**

- Вычитать и усилить текст, привести его к готовому виду.

## **9. SEO-копирайтинг**

---

- Что такое seo-копирайтинг:
- Ключевые слова – их виды и необходимость.
- Сложные ключевые слова.
- Задачи seo-копирайтинга.
- Как сочетать продающие тексты и принципы поискового продвижения?
- Основы и правила seo-продвижения сайта и роли в нём копирайтинга.
- Обзор и детализация технических сервисов для seo-копирайтинга:
- Подбор ключевых фраз с помощью сервиса wordstat.yandex.ua
- SEO-проверка текста на сервисе advego.ru + разбор основных показателей:

### **Практика**

- Научимся составлять продающие фразы с вхождением простых и сложных «ключей».

## 10. «ГЛАВНАЯ» страница сайта. Задачи, цели и возможности главной страницы

---

- Отличия главной страницы в зависимости от бизнеса.
- ТОП-5 распространённых ошибок в главных страницах, которые «режут» конверсию сайта:
- Неправильный заголовок или его отсутствие.
- Непонимание интересов и целей человека, попавшего на главную страницу.
- Отсутствие предложения и направленного целевого действия.

### Практика

- С каждым участником курса разрабатываем идеи и задачи для главной страницы. Сделаем мозговой штурм со всей группой

## 11. Страница «О КОМПАНИИ»

---

- Переходим к третьей по важности странице сайта (первые две – это главная и целевые страницы услуг)
- Почему страницу «О компании» не читают и как это исправить?
- 7 элементов, с которыми страница «О компании» заработает на бизнес.
- Какие цели ставить странице «О компании» в зависимости от бизнеса?

### Домашнее задание

- Подготовить текст «О компании».

## 12. Лендинги

---

- Тренд интернет-бизнеса в целом и копирайтинга в частности последних лет – лендинги (одностраничные сайты).
- Разбираем причины повальной востребованности лендингов:
- Разбираем виды бизнеса, которым идеально подходят лендинги.

- Ключевые этапы разработки лендинга – как работают и для какой цели необходимы.
- 11 приёмов-усилителей для лендинга.

### **Домашнее задание**

- Разработка лендинга под задачу вашего бизнеса.

## **13. Коммерческие предложения**

---

- О чём молчит отдел продаж – почему не работают даже качественные коммерческие предложения?
- Отличия КП от других продающих текстов.
- Виды КП и их использование.
- Приемы разработки КП, которые дают результат.
- Дизайн, оформление и упаковка КП.

### **Домашнее задание**

- Разработать свое КП.

## **14. Контент для бизнеса. Пресс-релизы. Экспертные статьи**

---

- В этом уроке рассмотрим деятельность бизнеса в рамках других форматов текстового (и не только) контента.
- Пресс-релизы. 5 способов сделать их продающими.
- Естественное продвижение бизнеса – как создавать экспертный контент.
- 5 видов контента, правила публикации и распространения.

### **Задание**

- Подготовка пресс-релиза и экспертной статьи.

## **15. EMAIL-копирайтинг**

---

- Общие сведения и задачи Email-маркетинга.
- Виды Email-маркетинга.
- Золотые правила Email-маркетинга:
- Основные блоки письма.
- Когда лучше отправлять письма.
- Как тестировать различные варианты.
- Краткий обзор сервисов Email-рассылок.

- Воронка Email-копирайтинга:
- Как сделать, чтобы письмо открыли.
- Как сделать, чтобы его начали читать.
- Как сделать, чтобы совершили целевое действие.

### **Практика**

- Пройдемся по каждому блоку применительно к вашим задачам и рассылкам.

## **16. SMM-копирайтинг**

---

- Какими должны быть продающие тексты в соц.сетях?
- Особое внимание уделим рекламным сообщениям в соц.сетях.
- В каких случаях бизнесу использовать SMM?
- Практические примеры текстов и правила их разработки для разных площадок.

### **Задание**

- Разработка текста для социальной сети.

## **17. Работа с отзывами и негативными комментариями**

---

- Как собирать честные отзывы
- Как размещать отзывы, чтобы они помогли клиенту выбрать
- Как обрабатывать негативные комментарии

## **18. Экзамен**

---

- Написание продающего текста по всем правилам, которые вы выучили на курсе, и получение обратной связи от преподавателя.