

Продающий текст для простого продукта

Схема поста:

1. Что это и зачем нужно?
2. Как именно продукт даёт пользу - его полезное действие. Не преимущества перед другими продуктами, не его свойства и выгоды, а именно как этот продукт делает жизнь клиента лучше
3. Что еще хорошего есть в продукте? Связки свойство-выгода из вебинара
4. Делаем предложение - записаться на консультацию, оплатить по реквизитам, написать в директ
5. Ставим ограничение, если оно есть: дедлайн, количество мест

Как не надо писать: вставлять абстрактные формулировки

Как надо: писать из нейрологического аватара клиента