



LETNÍ PLÁŽOVÉ SOUSTŘEDĚNÍ

DEN 1 - ROZCVIČKA

Úvodním tématem dnešního dne je COPYWRITING. Čarování s marketingovými texty tak, že vedou k prodeji vašich digitálních výrobků a služeb. Případně přimějí klienta, aby udělal požadovanou akci (nákup, stažení magnetu, registraci, komentář).

Mít špatný copywriting v příspěvcích, Facebook reklamě, na stránce k magnetu nebo na prodejní stránce, to je jako mít průměrný nudně vyhlížející obchod v pasáži s tisíci dalšími obchody.

A to nechcete. A tak teď uděláme společně první krok ke změně.

Povím vám hned na začátek jednu KRUTOU PRAVDU:

Nikoho nezajímá, kdo jste a co nabízíte.

Lidi, kteří vás sledují, čtou a případně od vás i nakupují zajímá jedna jediná věc: **ONI SAMI.**

A tak největší chybou copywritingu je, pokud popisujete produkt, vychvalujete jej do nebes, píšete o svém životě a nikde se v tom neobjevuje to nejpodstatnější: **ZÁJEM O TO, CO TRÁPÍ VAŠEHO KLIENTA.**

Úvodní krutou pravdu teď tedy poněkud obalím do peřinky a rozvedu. Celá pravda zní:

Nikoho nezajímá, kdo jste a co nabízíte, dokud neví, jak moc se o něj zajímáte.

Více se dozvíte v dnešním výukovém videu. Ukážu vám v něm několik copywriterských triků, kterými vylepšíte svou prodejní stránku a na konkrétních příkladech vás seznámím s přínosy dobře udělané FB reklamy. Také objevíte tajemství uvítací série a toho, proč ji nutně chcete používat.

A teď se pustíme do rozcvičky. Jak ukázat klientovi, že se o něj zajímáte?

V copywritingu to uděláte tak, že ve svých textech ŘEŠÍTE JEHO PROBLÉM, ODPOVÍDÁTE NA JEHO OTÁZKY, POCHYBNOSTI, NEJASNOSTI, ČTETE JEHO MYŠLENKY. ☺

A k tomu potřebujete vědět, co vašeho klienta trápí, co touží změnit a kam směřuje. Samozřejmě ve vztahu k vašemu oboru či tématu. (Nepotřebujete vědět, zda klienta bolí záda, pokud je vašim tématem třeba angličtina.)

Takže hurá na rozcvičku. **Nezapomeňte, že PSÁT, je víc, než si jen MYSLET.** Myšlení je pasivní a samo o sobě k ničemu nevede, psaní je akce, která je prvním krokem ke změně.

Vezměte si tužku, papír, nebo počítač a napište si:

ÚKOL 1:

10 VĚCÍ, KTERÉ VAŠEHO KLIENTA TRÁPÍ A TOUŽÍ JE ZMĚNIT

Mého klienta trápí...

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

**ÚKOL 2:
10 VĚCÍ, PO KTERÝCH VÁŠ KLIENT TOUŽÍ. JEHO VYSNĚNÁ
SITUACE NEBO STAV.**

Můj klient touží po...

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

PROSTOR NA VAŠE POZNÁMKY: