**Бриф на написание продающего текста для бизнеса**

**[Эксклюзив текст](http://osmam.ru/)**

Единственный продавец на сайте – это текст. От текста зависит, сколько людей позвонят и закажут услугу. Чтобы текст хорошо продавал, людям нужна информация. Текст должен дать им эту информацию (в самом выгодном для вас свете, конечно, я об этом позабочусь).

Поэтому я прошу вас тщательно заполнить бриф. От этого во многом зависит количество Ваших клиентов. Это без преувеличения.

Чем полнее вы заполните бриф, тем больше статья будет соответствовать вашим ожиданиям.

Возможно, некоторые вопросы вызовут у вас затруднение. Это совершенно нормально. вы можете задать мне вопросы:

1. На почте: [o.s.mam@yandex.ru](mailto:o.s.mam@yandex.ru)
2. По телефону: 8 9133365098
3. Во [ВКонтакте](https://vk.com/id245487527)
4. В [Facebook’e](https://www.facebook.com/profile.php?id=100007959195053)
5. По скайпу: o.s.korvin
6. Viber +79133365098
7. WhatsApp +79133365098

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**1. Общая информация**

|  |  |
| --- | --- |
| Адрес страницы, где будет размещён текст |  |
| Если есть реальные отзывы о вашей компании (не обязательно именно по теме услуги, можно и отзывы о компании в целом), укажите ссылки на страницы, где размещены эти отзывы |  |

2. **Информация об услуге**

|  |  |
| --- | --- |
| О какой услуге речь? |  |
| Как долго вы/компания оказываете эту услугу? |  |
| Почему клиентам нужна эта услуга? Зачем они её покупают? Каков «главный страх» людей/компаний, которые покупают эту услугу? Какие они получают выгоды от того, что приобретают услугу? |  |
| Имеются ли **реальные** преимущества перед конкурентами? |  |
| Любые, даже малозначительные, факты, которые помогут придать тексту индивидуальности, запомниться клиенту. **Это очень важно!** |  |
| Каков процент успешности услуги, есть ли примеры, кейсы успешного сотрудничества, отзывы? |  |
| Какова стоимость услуги? Возможна ли рассрочка оплаты? Возможен ли возврат денег клиенту при каких-либо обстоятельствах |  |
| Сколько времени занимает оказание услуги? То есть какое время пройдёт между заключением договора с клиентом и моментом, когда клиент получит нужный ему результат? Понятно, что точно не сказать, т.к. влияет много факторов. Укажите «от» и «до» |  |
| Какие вопросы задают люди на консультации, посвящённой этой услуге, во время звонков? Что Вы отвечаете на эти вопросы? Что для клиентов важно, по каким критериям они оценивают, следует ли им приобретать эту услугу? |  |
| Что должен сделать клиент после прочтения текста? Позвонить по телефону (укажите номер), оставить заявку на сайте, записаться на консультацию? |  |
| Укажите ссылки на страницы компаний с кем вы работали или на страницы с кейсами по услуге. Чем более впечатляющими будут результаты тем лучше |  |

**3. Информация о клиентах**

|  |  |
| --- | --- |
| Кто является клиентом для этой услуги, т.е. целевой аудиторией? Пожалуйста, опишите как можно подробнее *(примерный возраст, пол, семейное положение, материальное положение; если речь о юр.лицах (компаниях), то работает ли он в сфере услуг или производства, их основные проблемы, чем больше информации, тем лучше)* |  |
| Имеют ли потенциальные клиенты какое-то представление об услуге? Как они её представляют? |  |
| Пытались ли клиенты до обращения к вам как-то самостоятельно решить свою проблему? |  |
| Представьте ситуацию: вместо обращения к вам клиент пытается решить проблему сам. Какие ошибки при этом он допустит? |  |

**4. Информация о тексте (можно не заполнять, оставить на моё усмотрение)**

|  |  |
| --- | --- |
| Желаемый объём текста |  |
| Можно ли уменьшать/увеличивать объём текста? |  |
| Стиль текста |  |
| Информация, которую обязательно нужно отразить в тексте |  |

**5. SEO-часть (можно оставить на моё усмотрение)**

|  |  |
| --- | --- |
| Какие ключевые слова нужно использовать |  |

**6. Конкуренты**

|  |  |
| --- | --- |
| Что вам известно о ваших конкурентах? |  |
| Укажите домены сайтов компаний-конкурентов. Это нужно, чтобы я сравнил их предложения и ваше предложение и более ярко выделил ваши преимущества. |  |

**7. Дополнительная информация**

|  |  |
| --- | --- |
| Ваши персональные комментарии и пожелания. Пожалуйста, напишите здесь всё, что не было отражено выше. |  |

**Благодарю за ответы! Пожалуйста, отправьте бриф мне на почту** [o.s.mam@yandex.ru](mailto:o.s.mam@yandex.ru)**, в скайп o.s.korvin**

**Мой сайт** [**http://osmam.ru**](http://osmam.ru)