

Карта желаний клиента

Надежды и мечты клиента	
Страхи и то, что беспокоит клиента	
Барьеры и поводы для сомнений перед покупкой	

План написания разных видов продающих текстов

Страница сайта

1. Заголовок.
2. Вступление.
3. Предложение.
4. Цена.
5. Отзывы.
6. Призыв к действию.

Лендинг

1. Заголовок.
2. Предложение.
3. Преимущества.
4. Форма подписки, призыв к действию.

Продающее письмо

1. Тема письма.
2. Приветствие.
3. Вступление (1 строчка).
4. Основная часть письма.
5. Призыв к действию.
6. Подпись.
7. P.S.

Пост в блоге

1. Крючок (цепляющий заголовок + лид).
2. Мясо (основная часть с конкретикой и без воды).
3. Призыв к действию.