

ОФФЕР

ДЕГЕНІМІЗ НЕ?

- * Оффер дегеніміз не?
- * Не үшін керек?
- * Офферді қалай әсерлі жазамыз?
- * Қалай кез келген тауарды сатып жібереміз?



ГУЛДАНА СЫЗДЫКОВА

Копирайтер,
контентмейкер

@guldana_syzdykova

OFFER

дегеніміз –
ағылшын тілінен
аударғанда ұсыныс
мағынасын береді.

Яғни, клиент бас тарта
алмайтын ұсыныс, тиімді
ұсыныс.



ОФФЕРДІ

**жазбастан бұрын,
клиентіңіздің нақты нені
қалайтындығын меңгеріп
алуыңыз керек.**

**Яғни, оның проблемасын,
нақты не іздейтінін, не үшін
іздейтінін білетін болсаңыз,
клиентке ұсыныс жасау да
оңай болады.**



4U ФОРМУЛАСЫ

1. Usefulness – пайдасы.

Тауарыңыз немесе қызметіңіз клиентке қандай пайда береді?

2. Uniqueness – ерекшелігі.

Тауарыңыздың/қызметіңіздің қандай ерекшелігі бар?

3. Ultra Specificity – нақтылығы.

4. Urgency – жылдамдығы.

CALL TO ACTION

Яғни, ӘРЕКЕТКЕ ШАҚЫРУ
техникасын қолданамыз.

Әрекетке шақыру дегеніміз:
"осы номерге хабарлас,
директке жаз, дүкенге кел,
купонды көрсет" сияқты әрекетке
итермелейтін сөздер.

МЫСАЛ:

**«Итальяндық
жиһазды өз үйіңізге небәрі
3 күн ішінде тегін орнатыңыз.»**



1- МЫСАЛДЫ ТАЛДАУ:

Ерекшелігі:

Итальяндық жиһаз.

**(Анау-мынау емес, Итальяндық,
Еуропалық сападағы жиһаз.)**



1- МЫСАЛДЫ ТАЛДАУ:

**Нақтылығы:
өз үйіңізге.**

**Клиентке жаңа жиһазды қайда
қоюға болатынын нақтылаймыз.**

Ол елестете алуы үшін.



1- МЫСАЛДЫ ТАЛДАУ:

Жылдамдығы:

3 күн ішінде



1- МЫСАЛДЫ ТАЛДАУ:

Пайдасы:

жиһаздың установакасы

ТЕГІН екені көрсетілген.



ОФФЕРДЕ

сіз оқырманға/клиентіңізге нақты
не ұсынасыз және
неге дәл сізден алу керектігін
түсіндіруіңіз керек.



МЫСАЛ:

Бар болғаны 50 000 тг-ге соңғы
үлгідегі ноутбук сатып алыңыз.

Бүгін сатып алсаңыз,
сөмкесі сыйлыққа!

Ұсыныс,
уақытпен шектеу,
күшейткіш бар.



2-МЫСАЛДЫ ТАЛДАУ

1. «Ноутбук сатып ал» – бұл ұсыныс.
Міне, ноутбукты сатып ал дегендей.

2. «Соңғы үлгідегі ноутбук сатып ал» - сіздің тауарыңыздың ерекшелігі - заманауи екендігі

3. «Бар болғаны 50 000 тг-ге соңғы үлгідегі ноутбук сатып ал» – бұл жерде сіз нақты ұсыныс жасап тұрсыз. Бағасы бар болғаны 50 000 тг екенін нақтылап тұрсыз.

4. «Бар болғаны 50 000 тг-ге соңғы үлгідегі ноутбук сатып ал. Бүгін сатып алсаң, сөмкесі сыйлыққа!» Бұл жерде – «сөмкесі сыйлыққа» деп ұсынысты күшейтіп тұрсыз.

Яғни,

Сыйлық – біздің офферіміздің күшейткіші.



СҰРАҚ:

«Бар болғаны 50 000 тг-ге соңғы
үлгідегі ноутбук сатып алыңыз.
Бүгін сатып алсаңыз, сөмкесі сыйлыққа!»
деген офферде бірнәрсе жетіспейді.

Қалай ойлайсыз, ол не нәрсе?))

Дәл қазір осы сабақты паузаға қойып,
ойланып көрсуге ұсыныс беремін.))



ПАЙДА!

Сөйлемде клиент сіздің тауарды алса
оған қандай пайдасы тиетінін
көрсетуіңіз керек!

Иә, ол тиімді бағамен алады, тіпті
сөмкесін де сыйыққа бересіз.

Бірақ клиент не істейді ол ноутбукты?
Не үшін керек оған?



ПАЙДАСЫН КӨРСЕТЕМІЗ:

«Бар болғаны 50 000 тг-ге соңғы
үлгідегі ноутбук сатып алып,
жұмысыңызды 2 есе жеңілдетіңіз.
Ал бүгін тапсырыс берсеңіз, сөмкесі
сыйлыққа!

«Жұмысыңызды жеңілдетіңіз»
деген сөздер арқылы оқырманға
пайдасын көрсеттік.

+ осыған ӘРЕКЕТКЕ ШАҚЫРУДЫ
қосамыз.

ОФФЕРДІ

кез келген салада, кез келген жерде
қолдана аласыз.

Бастысы, дұрыс жазу техникасын
жақсылап үйреніп, жаттап алыңыздар.



1-ТАПСЫРМА:

- Өзіңіздің нишалас бәсекелестеріңіздің парақшаларын табыңыз. Зерттеңіз.
- Олардың парақшалырың стилі қандай?
 - Визуально әдемі ме жоқ па?
 - Посттары қандай?
- Клиенттерінің қандай сұрақ қояды / қандай жауап алады?
- Конкуренттердің өз клиенттеріне қандай ұсыныс жасайтын қараңыз, талдаңыз.
 - Олардың ұсыныстарының 3 артықшылығын жазып алыңыз.



2-ТАПСЫРМА:

- Қағазға/дәптеріңізге өз нишаңызды жазыңыз.
- Сіздің нишаңыздың 5 артықшылығы, клиентке тигізетін 5 пайдасын және клиент қоюы мүмкін 5 түрлі сұрақты тізіп жазып шығыңыз.



3-ТАПСЫРМА:

Өз кәсібіңізге байланысты
3 түрлі оффер жазыңыз.



САУ БОЛЫҢЫЗДАР!

**Қолға алған
істеріңіз алға бассын!**

