

30 - 31 мая 2017 г.

с 10.00 до 18.00 час.

г. Белгород

Тренинг

"Продающие тексты для продвижения новых товаров (услуг) и перезапуска тех, которые теряют популярность".

Автор 5 бестселлеров по копирайтингу и контент-маркетингу, бизнес-тренер

ДЕНИС КАПЛУНОВ



Денис КАПЛУНОВ — один из наиболее популярных и влиятельных копирайтеров СНГ, уже сделавший значительный вклад в развитие современного рынка рекламных текстов.

Основатель агентства «Студия Дениса Каплунова», специализация – рекламные материалы для бизнеса. Опыт в копирайтинге – более 7 лет. Начинал с бирж копирайтинга, где на трех ведущих ресурсах занимал позицию №1 в списках ТОП-авторов (среди более 60 000 авторов). Написал 3000+ продающих текстов; Сотрудничал с 800+ клиентами; Максимальный рекорд по сумме – чек в 4,5 млн евро с одного коммерческого предложения; Личный рекорд по конверсии – 65%

Ввел понятия «Горячие точки», «Теплое коммерческое предложение», «Формула трех К в копирайтинге», «Треугольник эффективности»

По версии TechTerra, один из трёх самых влиятельных людей в сфере копирайтинга в Рунете. Выступает в статусе «специального гостя» на крупнейших конференциях по маркетингу, копирайтингу, PR, SMM и контент-маркетингу.

О ЧЕМ ЭТОТ ТРЕНИНГ?

Каждая компания выпускает новые товары и услуги. И каждая компания стремится привлечь внимание покупателей к своей продукции. Это конкурентные гонки. Выигрывает тот, кто лучше остальных сможет заинтересовать потребителей в своём продукте.

У каждой компании также есть товары и услуги, которые нельзя назвать новыми. Но что-то с ними не заладилось, в результате чего:

- фактические продажи оставляют желать лучшего;
- популярность падает;
- средний чек уменьшается.

Не спешите размахивать белым флагом и отречься от своих амбиций. Ситуацию можно исправить.

Тренинг - это система письменных техник, тактик, bestpractices и формул, с помощью которых вы можете:

1. Заинтересовать в своем продукте;
2. Объяснить все его прелести;
3. Доказать состоятельность своих заверений.

РЕКОМЕНДОВАНО:

Предпринимателям, директорам, руководителям коммерческих служб - Вы узнаете, как самостоятельно создавать продающие тексты — именно так, чтобы они не просто радовали глаз, но и достигали поставленной цели. Более того, после тренинга вы по-другому посмотрите на свои товары и услуги, что пригодится в дальнейшей работе по их продвижению.

Маркетологам, копирайтерам - Вы поймёте особенности написания текстов именно для продвижения новых товаров (услуг) или перезапуска тех, что не оправдали надежд. Это позволит вам получить преимущество перед другими копирайтерами и стать более полезным для своих клиентов. Причём независимо от того, начинающий вы копирайтер или уже опытный.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА:

30 МАЯ, 1 ДЕНЬ - «Общая концепция продающего текста для нового товара»

ЧАСТЬ 1 — Концепция «Новый товар»

Почему «новое» привлекает потребителей. Два вида «Новинок». Как подать старый товар на новый лад. Хитрые тактики поиска идей для нового товара. Техника «ЗОД», или как писать в 2017 году.

ЧАСТЬ 2 — Представление продукта

Придумываем название нового продукта. Находим «Зацеп». Разрабатываем «МС-представление». Подаём историю создания продукта. Обозначаем ситуации применения.

ЧАСТЬ 3 — Обоснование новизны

Формулируем цель создания нового продукта. Техника «Список усовершенствований». Сравнение по методике «Вы знаете / Вы удивитесь». Подчёркивание реальной уникальности. Прелесть «Лживого УТП».

ЧАСТЬ 4 — Описание преимуществ

Впечатляем выгодами нового товара. Важность грамотной детализации. Рассказываем, почему продукт нужно купить прямо сейчас. Техника «Конкурентное преимущество». Создаём новый имидж.

ЧАСТЬ 5 — Работа с доказательствами

Как не спугнуть клиента, или «Допустимая заманчивость». Как обойти страх к переменам. Каким доказательствам поверят. Простота — друг новизны.

ЧАСТЬ 6 — Пишем универсальный продающий текст

Классическая структура продающего текста нового товара. Начинаем с представления и описания преимуществ. Подключаем доказательства. Придумываем связку «Заголовок + вводный абзац». Раскрываем ценовое предложение и обосновываем цену. Делаем специальное предложение. Чем завершать продающий текст.

ЧАСТЬ 7 — Вопросы и ответы по пройденному материалу

В завершающей части дня все участники разделятся на команды и получат задание — предложить товар-новинку, с которым они будут работать на протяжении второго дня тренинга.

31 МАЯ, 2 ДЕНЬ - «Особенности написания разных текстов для продвижения новых товаров»

ЧАСТЬ 1 — Продающий пресс-релиз

Зачем вообще нужен пресс-релиз? Где пригодится пресс-релиз? Структура анонсирующего пресс-релиза. Разбор примера пресс-релиза, анонсирующего выход нового товара. **Работа в группах. Написание пресс-релиза.**

ЧАСТЬ 2 — Коммерческое предложение

Роль коммерческого предложения в воронке продаж. Отличие коммерческих предложений по целям. Структура коммерческого предложения. Разбор примера КП для нового товара. **Работа в группах. Написание коммерческого предложения.**

ЧАСТЬ 3 — PR-статья

Зачем нужна PR-статья? Хитрости написания статьи со скрытой рекламой. Формула написания PR-статьи «5+5». Разбор примера PR-статьи для нового товара. Работа в группах. Написание PR-статьи. В завершающей части дня тренер выберет команду-победителя и вручит памятные награды. При этом каждый участник получит именной Диплом об успешном прохождении тренинга «LAUNCH-КОПИРАЙТИНГ».

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ В ТРЕНИНГЕ:

УСЛУГИ	ПАКЕТ СТАНДАРТ	ПАКЕТ БИЗНЕС	ПАКЕТ VIP
Обучение (с 10-00 до 18-00), кофе-паузы, сертификат, раздаточный материал	+	+	+
VIP-места - 1 или 2 ряд, обед	-	+	+
Возможность рекламировать компанию или проекты среди участников мастер-класса (буклеты, листовки, роллап)	-	-	+
СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ	9 000 РУБ	11 000 РУБ	13 000 РУБ

Скидки постоянным клиентам и группам участников.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: г. Белгород, п-т Ватутина 2, конференц-зал Конгресс-отеля «АМАКС»

ЗАЯВКИ ЖДЕМ: на адрес: info@rimedo.ru или по т. **+7 (910) 73 -73 -678, +7 (4722) 373-678**

ОРГАНИЗАТОР МЕРОПРИЯТИЯ: консалтинговая компания РЕСУРС (г. Белгород), один из лидеров рынка бизнес-образования Черноземья. За 5 лет работы проведено 160 открытых семинара, тренинга, мастер-класса, конференций, 13 корпоративных семинаров, обучено более 10 800 предпринимателей, топ-менеджеров со всех городов Черноземья. Представитель бизнес-тренеров, входящих в десятку лучших в СНГ - Радислав Гандапас, Александр Фридман, Игорь Манн, Максим Батырев, Игорь Рызов, Александр Левитас, Ия Имшинецкая, Владимир Якуба и др. Руководитель компании РЕСУРС - Маргарита Колесникова (+7(910)321-12-47)