Определение ToV и CTA

Разработаны тон коммуникации и призывы к действию для направлений би-ту-би и би-ту-си.

Корпоративные клиенты

Для бизнесов стоит сделать акцент на оперативность. Также, поскольку они часто заказывают оптом, можно вставить усилитель про скидку от количества. Примеры:

«Закажите 500+ визиток и получите скидку -15%»

«Напишите нам и получите пробники уже сегодня»

Частные клиенты

Для частных клиентов имеет смысл предложить банальную скидку или сослаться на скорый праздник (например, Новый год). Примеры:

«Закажите сегодня и сэкономьте 20%, осталось 11:48:52»

«Успейте купить новогодние шары до 31 декабря»

Тон коммуникации

Не вижу смысла разделять тон для обоих категорий, так сферу в любом случае нельзя назвать в любой мере развлекательной или, наоборот, чрезвычайно деловой.

Поэтому стоит выдерживать профессиональный, но не сухой тон, обращаться от лица компании/сотрудников и не стесняться при этом показывать сотрудников. Можно распределить между ними рубрики, например «специалист производства» будет вести рубрику про технологии, «менеджер» будет рассказывать про интересные кейсы и так далее.