УТП – уникальное торговое предложение.

Что это? – это уникальное предложение , которое будет отличаться от других и привлечет внимание клиентов.

То есть, это формулировка, которая 100% зацепит человека.

НАПРИМЕР:

Возьмем компанию, которая специализируется на строительстве домов, дач.

Какое УТП мы можем им составить?

"Построим вам дом под любой стиль за пол года, если не успеем, то мебель с нас!”

А теперь сравним его с обычным предложением.

“Строим дома, свяжитесь с нами!”

Разница большая!

Можно привезти еще множество примеров.

АИДА-что это такое.

A-attention(внимание)

I-interests(интерес)

D-desire(желание)

A-action(действие)

Это схема по привлечению клиентов

Например:

Продадим людям обувь.

A-Давно искали качественную и недорогую обувь?

I-У нас вы найдете все виды обуви , по низкой и доступной цене!

D-Получите бесплатную доставку , при покупке двух пар!

A-Напишите нам в дайрект и получите консультацию.

АНАЛИЗ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

Что такое целевая аудитория-это группа людей , которые заинтересованы в твоем товаре.

Как мы будем определять ЦА, в первую очередь будем смотреть на товар, какой это товар, это может быть не только товар , но и услуги.

Второе будем определять кто этим пользуется , пол, возраст, их боли, их запросы, где находятся эти люди.

Пример: ….