

Как писать продающие коммерческие предложения



Объем «холодного» коммерческого предложения должен составлять не более 1-2 страниц печатного текста. Объем «горячих» коммерческих предложений может достигать 10-15 страниц или слайдов. Оформление возможно в виде PowerPoint презентаций или в PDF формате.

Для «холодного» коммерческого предложения учитываются три основных риска попадания в корзину:

- ✓ На этапе получения.
- ✓ На этапе открытия.
- ✓ На этапе прочтения.

Для предотвращения этого рассмотрим классическую формулу AIDA (Attention, Interest, Desire, Action). В русском переводе она звучит, как Внимание, Интерес, Желание, Действие и отражает логику удержания внимания человека.

Внимание

Заголовок решает задачу привлечения непроизвольного внимания. Непреднамеренное (непроизвольное) внимание возникает само собой без всякой цели со стороны человека. Его вызывают значимые для человека свойства и качества предметов, а также явлений внешнего мира. В нашем случае заголовок должен соответствовать потребностям, интересам и установкам личности. Именно от заголовка зависит, будет ли потенциальный клиент читать ваше коммерческое предложение дальше.

«От заголовка зависит 97% успеха Вашей торговой презентации, которой Ваш продающий текст, по сути дела, и является».

Терри Дин

Когда речь идет о «холодном» коммерческом предложении, то худший заголовок из всех возможных — «Коммерческое предложение». Для «горячего» коммерческого предложения такой заголовок более, чем уместен. Особенно, если следом указано название компании.

В конце книги вы найдете примеры 100 лучших заголовков, которые систематизировал Виктор Шваб.

Интерес

Элемент текста, который используется на данном этапе, обычно называется «проблемным». Основная его задача - вызвать интерес потенциального клиента к дальнейшему чтению коммерческого предложения.

Тут речь идет о произвольном внимании, когда человеку еще необходимо проявлять волевое усилие для того, чтобы направить и сосредоточить внимание на нашем тексте.

Хотя я и не разделяю такой подход, но большинство авторов на данном этапе обычно используют описание проблемы, желаний или трудностей, с которыми сталкивается потенциальный клиент.

Основные ошибки компаний, которые допускают в «проблемном» абзаце:

«Мы – это молодая, динамично развивающаяся команда профессионалов».
«Наша компания предлагает взаимовыгодное сотрудничество».
«Мы предлагаем широкий спектр»...

Говорите о потребностях клиента, а не о себе!

Желание

Чтобы у вашего клиента возникло хоть какое-нибудь желание приобрести ваш товар или услугу существует простое правило:

ПРЕДЛАГАЕТЕ КЛИЕНТУ НЕ СВОИ ТОВАРЫ (УСЛУГИ), А ТО, КАКУЮ ВЫГОДУ ОН ПОЛУЧИТ ДЛЯ СЕБЯ, ОТ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ (ИЛИ РАБОТЫ С ВАМИ)!

Как убедить получателя коммерческого предложения сделать заказ? Причем сделать именно у Вас?

В этом случае можно говорить или о послепроизвольном внимании, когда чтение текста, требующее волевых усилий, становится увлекательным и осуществляется без особых затруднений. Или об интеллектуальном внимании, направленном на память, воображение и мышление. Благодаря этому вниманию человек лучше запоминает и воспроизводит информацию, создает более четкие образы воображения, ясно и продуктивно мыслит.

Тут можно использовать:

- ✓ *Исследования.* При наличии достоверного источника информации.
- ✓ *Расчеты.* Обоснование преимуществ с максимальной конкретикой. Сделайте все расчеты сами и напишите выводы.
- ✓ *Изображения.* Покажите «товар лицом», а лучше всего в действии.
- ✓ *Перечень клиентов.* Составьте список общеизвестных клиентов, если вы работали с ними. Составьте список своих клиентов.
- ✓ *Отзывы клиентов.* Используйте в своей работе отзывы клиентов или рекомендательные письма.
- ✓ *Гарантии.* Сохранение денег, возврат товара и многое другое...
- ✓ *Подарок.* Если полагается за совершение заказа.

Избегайте словосочетаний-штампов:

Первоклассный сервис, самый надежный партнер, лучшие условия сотрудничества, гарантия высокого качества, взаимовыгодное сотрудничество, индивидуальный подход к каждому клиенту, высокий профессиональный уровень, успешная работа на рынке, оперативность в принятии решений и др.

Практика показывает, когда коммерческое предложение персонализировано, отклик на него гораздо выше. Поэтому, если решение о покупке принимает несколько человек, например, технический и финансовый директора, то потрудитесь составить два персонализированных предложения с учетом потребностей этих людей.

Действие

Запланируйте действие, которое должен совершить потенциальный клиент после прочтения вашего предложения: позвонить, написать, прийти в ваш офис или магазин, запросить дополнительную информацию, сразу же купить и т.д.

Но это еще не все - добавьте дополнительную мотивацию к действию.

- ✓ *Ограниченное количество товара.* У вас на складе всего 80 единиц? Так и пишите.
- ✓ *Срок действия предложения.* Например, скидка на товар действительна только до конца этой недели или только до определенного часа.
- ✓ *Повышение цены.* Со следующего дня, недели, месяца или квартала наша услуга будет стоить дороже, успеете приобрести по старой цене!

Наиболее частые ошибки при написании коммерческих предложений:

1. Выгода покупателя не описана. Клиент сам никогда не станет убеждать себя в необходимости воспользоваться вашим предложением, если он не понимает, зачем ему это надо.
2. Заявлены проблемы, но отсутствуют понятные варианты решения, которые компания продаёт.
3. Написано то, что не влияет на принятие решения потенциальным клиентом.
4. Нет аргументации цены.
5. Пишется просто список клиентов. Когда перечисляются клиенты, не указывается, что именно они получили от сотрудничества с вами.

100 продающих заголовков

Заголовки, приведенные в этом материале, были впервые систематизированы Виктором О. Швабом (Victor O. Schwab) в 1958 году.

Времена прошли, наступило новое столетие, но принципы, заложенные в заголовках тех времен, как работали, так и работают до сих пор. Эпохи могут меняться, но человеческая психология остается той же самой.

1. Секрет, который заставит людей вас полюбить (The secret of making people like you)
2. Маленькая ошибка, которая обходится фермеру \$3000 в год (A little mistake that cost a farmer \$3000 a year)
3. Совет жены женам, мужья которых транжиры (Advice to wives whose husbands don't save money – by wife)

4. Ребенок, который покорила сердца всех (The child who won the hearts of all)
5. Вы постоянно немеете от смущения в компании? (Are you ever tongue-tied at a party?)
6. Как новое открытие сделало заурядную девушку первой красавицей (How a new discovery made a plain girl beautiful)
7. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей (How to win friends and influence people)
8. Последние 2 часа самые длинные, – и это те часы, которые вы не теряете (The last two hours are the longest – and those are 2 hour you save)
9. Кто еще хочет фигуру телезвезды? (Who else wants a screen star figure)
10. А вы совершаете эти ошибки в английском языке? (Do you make these mistakes in English?)
11. Почему некоторая пицца «взрывается» в вашем желудке (Why some food “explode” in your stomach)
12. Руки красивее за 24 часа, или мы вернем вам деньги (Hands that look lovelier in 24 hours – or your money back)
13. Вы можете смеяться над финансовым беспокойством, если будете следовать этому простому плану (You can laugh at money worries if follow this simple plan)
14. Почему некоторые люди почти всегда зарабатывают деньги на фондовых биржах? (Why some people almost always make money in the stock market)
15. Когда доктора чувствуют себя неважно, вот что они делают (When doctors “feel rotten” this is what they do)
16. Невероятно, но вы можете предложить эти оригинальные подписанные гравюры всего за \$5 (It seems incredible that you can offer these signed original etchings for only \$5 each)
17. Пять знакомых проблем кожи – от которых из них вы хотите избавиться? (Five familiar skin troubles – which do you want to overcome?)
18. Которые из этих лидеров продаж в диапазоне цен \$2.5 – \$5 вы хотите получить – всего за \$1? (Which of these \$2.50 to \$5 best sellers do you want – for only \$1 each?)
19. Кто когда-либо слышал о женщине, теряющей вес, и при этом наслаждающейся 3 вкуснейшими блюдами? (Who ever heard of a woman losing weight – and enjoying 3 delicious meals at the same time?)
20. Как я улучшил свою память за один вечер (How I improved my memory in one evening)

21. Найдите целое состояние, которое спрятано в вашей зарплате (Discover the fortune that lies hidden in your salary)
22. Врачи доказали: 2 женщины из 3 могут иметь более красивую кожу уже через 14 дней (Doctors prove 2 out of 3 women can have more beautiful skin in 14 days)
23. Как я сколотил состояние из дурацкой идеи (How I made a fortune with a "fool idea")
24. Как часто вы говорите себе: «Нет, я еще не читал, но я собираюсь» (How often do you hear yourself saying: "No, I haven't read it: I've been meaning to!")
25. Тысячи имеют этот бесценный дар – но никогда его не раскрывают (Thousands have this priceless gift – but never discover it)
26. Кто виноват, когда дети не слушаются? (Whose fault when children disobey?)
27. Как глупая шутка сделала меня выдающимся продавцом? (How a "fool stunt" made me a salesman?)
28. А вы имеете эти симптомы нервного истощения? (Have you these symptoms of nerve exhaustion?)
29. Вы гарантированно пройдете через лед, грязь и снег – или мы оплатим буксировку! (Guaranteed to go through ice, mud or snow – or we pay the tow!)
30. А у вас есть запас беспокойств? (Have you a "worry" stock?)
31. Как новый вид глины улучшил мою кожу за 30 минут (How a new kind of clay improved my complexion in 30 minutes)
32. 161 новый путь к сердцу мужчины – в этой захватывающей книге для поваров (161 new way to a man's heart – in this fascinating book for cooks)
33. Прибыль, спрятанная в вашей ферме (Profit that lies hidden in your farm)
34. Разве жизнь ребенка стоит для вас \$1? (Is the life of a child worth \$1 to you?)
35. Женщины повсюду сходят с ума, поэтому потрясающему новому шампуню! (Everywhere women are raving about this new shampoo!)
36. А вы совершаете эти десять позорных поступков? (Do you do any of these ten embarrassing things?)
37. Шесть типов инвесторов – к какому типу относитесь вы? (Six types of investors – which group are you in)
38. Как избавиться от пятен... Используйте (НАЗВАНИЕ ТОВАРА) и следуйте этому простому руководству (How to take out stains... Use (PRODUCT NAME) and follow these easy directions)

39. Сегодня... Добавьте \$10 000 к стоимости вашей недвижимости – по цене новой шляпы. (Today... Add \$10 000 to your estate – for the price of a new hat)
40. Ваш ребенок вас постоянно позорит? (Does your child ever embarrass you?)
41. А ваш дом страдает от дефицита картин? (Is your home picture-poor?)
42. Как укрепить ваших детей дополнительным железом – эти 3 вкусных способа (How to give your children extra iron – these 3 delicious ways)
43. Для людей, которых хотят писать – но не могут начать (To people who want to write – but can't get started)
44. Эти почти волшебные фары включаются сами (This almost-magical lamp lights highway Turns before you make them)
45. Преступления, которые мы совершаем по отношению к нашим желудкам (The crimes we commit against our stomachs)
46. Человек с «синдромом прыгающего разума» (The man with the "Grasshopper mind")
47. Они смеялись, когда я сел за рояль, но когда я начал играть... (They all laughed when I sat down at the piano – but when I started to play!)
48. Выбросьте антенну! (Throw away your Aerial!)
49. Как совершать чудеса с маленьким земельным участком (How to do wonders with a little land)
50. Кто еще хочет более воздушный пирог – за половину времени приготовления? (Who else wants lighter cake – in half the mixing time?)
51. Маленькие утечки, которые делают мужчин беднее (Little leaks that keep men poor)
52. Протыкаемая 301 гвоздем... Полностью сохраняет давление воздуха внутри (Pierced by 301 nails... Retains full air pressure)
53. Для меня не существует больше никакой истощающей садовой рутины – и, тем не менее, наш сад лучший в окрестностях! (No more backbreaking garden chores for me – yet ours is now the show place of the neighbourhood!)
54. Всегда подружка невесты, но не невеста сама (Often a bridesmaid, never a bride)
55. Во сколько вашей компании обходится перенапряжение ее рабочих? (How much is "worker tension" costing your company?)
56. Мужчинам, которые хотят когда-нибудь перестать работать «на папу» (To men who want to quit work someday)
57. Как спланировать дом для соответствия вашим нуждам и предпочтениям (How to plan your house to suit yourself)

58. Не покупайте стол, пока не увидите эту сенсацию! (Buy no desk – until you've seen this sensation of the business show)
59. Верните эти великие моменты оперы (Call back these great moments at the opera)
60. Я избавился от жира, а еще сохранил деньги (I lost my bulges...And I also saved money, too)
61. Почему лампочки (НАЗВАНИЕ БРЕНДА) дают больше света в этом году (Why (BRAND NAME) bulbs give more light this year)
62. Правильные и неправильные методы фермерства – и небольшие указатели, которые повысят вашу прибыль (Right and wrong farming methods – and little pointers that will increase your profits)
63. Новый торто-улучшитель гарантирует вам завал комплиментов (New cake improver gets you compliments galore)
64. Представьте меня... Удерживающего зачарованную толпу 30 минут (Imagine me... Holding an audience spellbound for 30 minutes)
65. Это Мария Антуанетта – в карете смерти (This is Marie Antoinette – riding to her death)
66. Вы когда-нибудь получали телеграмму от своего сердца? (Did you ever see a "telegram" from your heart?)
67. Теперь починить машину для вас – как два пальца об асфальт! (Now any repair job can be "duck soup" for you)
68. Новый шампунь делает ваши волосы мягче – это так просто! (New shampoo leaves your hair smoother – easy to manage)
69. А вам не стыдно пропускать мимо себя большие деньги, когда эти ребята зарабатывают их так легко? (It is a shame for you not to make a good money when these men do it so easily)
70. Вы никогда не видели таких писем, которые мы с Гарри получили о наших грушах (You never saw such letters as Harry and I got about our pears)
71. Тысячи теперь играют, хотя думали, что никогда смогут (Thousands now play who never thought they could)
72. Великое новое открытие убивает кухонные запахи в момент! – Наполняет ваш дом свежестью загородного воздуха. (Great new discovery kills kitchen odors quick! – makes indoor air "country fresh")
73. Проведите 1-минутный тест этого потрясающего крема для бритья (Make this 1-minute test – of an amazing new kind of shaving cream)
74. Объявление... Новое издание энциклопедии, которая позволяет изучать вещи с

улыбкой (Announcing... The new edition of the encyclopedia that makes it fun to learn things)

75. И снова она заказывает... «Будьте добры, куриный салат» (Again she orders... "Chicken salad, please")

76. Для женщин, которые старше, чем они выглядят (For the woman, who is older than she looks)

77. Куда вы можете отправиться на хорошей подержанной машине (Where you can go in a good used car)

78. Отметьте, какое тело вы хотите (Check the kind of body you want)

79. «Ты добьешь эту историю – или я вышвырну тебя из Штатов!» ("You kill this story – or I'll run you out of the State")

80. Быстрый способ избавиться от холода (Here's a quick way to break up a cold)

81. Не платите и цента за эту книгу, пока она не удвоит вашу обучаемость! (Don't pay a penny for this book till it doubles your power to learn!)

82. Эта ручка «отрыгивает» прежде чем пьет, но никак не после! (This pen "burps" before it drinks – but never afterwards!)

83. Если бы вам дали \$200 000, разве вы бы не создали (название продукта)? (If you were given \$200 000 to spend – isn't this the kind of (product name) you would build)

84. Последняя пятница... Я очень испугался! – Мой босс почти меня уволил! (Last Friday... Was I scared! – My boss almost fired me!)

85. 76 причин, по которым мы бы вам заплатили, ответь вы на наше объявление пару месяцев назад (76 reasons why it would have paid you to answer our ad a few months ago)

86. Представьте, что это случилось в день вашей свадьбы! (Suppose this happened on your wedding day)

87. Не дайте грибку сесть у вас на ногах (Don't let athlete's foot "lay you up")

88. Они «прошли по вашим головам» и получают повышение? (Are they being promoted right over your head?)

89. Разве мы тупая нация? (Are we a nation of lowbrows?)

90. Чудесное двухлетнее путешествие на полную ставку, однако, только мужчины с воображением могут себе это позволить. (A wonderful two years' trip at full pay – but only men with imagination can take it)

91. Что должен знать каждый о заработке на бирже (What everybody ought to know... About this stock and bond business)

92. Денежные сбережения в сделках с американским алмазным магазином низких цен (Money-saving bargains from America's diamond discount house)
93. Бывший цирюльник зарабатывает \$8000 за 4 месяца как агент по недвижимости (Former barber earns \$8000 in 4 months as a real estate specialist)
94. Бесплатная книга раскрывает 12 секретов ухода за газоном (Free book – tells you 12 secrets of better lawn care)
95. Величайшая золотая жила приемов (чего-либо), помещенная в одну большую книгу (Greatest gold-mine of easy things-to-make ever crammed into one big book)
96. Приз в \$80 000! Помогите нам придумать названия для этих новых кухонь (\$80 000 in prizes! Help us find the name for these new kitchens)
97. Сейчас! Получите землю во Флориде простым способом: \$10 сейчас, и \$10 ежемесячно (Now! Own Florida land this easy way... \$10 down and \$10 a month)
98. Возьмите любой из этих кухонных приборов – всего за \$8.95 (которые стоят \$15.45) (Take any of these kitchen appliances – for only \$8.95)
99. Сохраните 20 центов на двух банках клюквенного соуса – ограниченное предложение (Save 20 cents on two cans of cranberry sauce – limited offer)
100. Каждый четвертый столовый прибор бесплатно! (One place setting free for every three you buy!)