

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	7
Особенности книги.....	8
Два варианта подачи отличий в тексте.....	13
Отличаемся на уровне компании.....	14
Отличаемся на уровне объекта продаж.....	15
Отличаемся на уровне салона.....	17
Глава 1. Раскрываем преимущества на фоне косвенных конкурентов.....	19
Два варианта сравнений с косвенными конкурентами.....	22
Как выбрать косвенного конкурента для сравнения?.....	29
Тональность сравнения.....	30
Помни о конкурентных преимуществах — сообщай выгоды своего предложения.....	31
Помни о конкуренции за ресурсы.....	32
Помни о контексте использования.....	32
Помни о косвенных выгодах.....	33
Помни об адекватности предложения.....	34
Совет от копирайтера. Что с заголовками?.....	35
Глава 2. Раскрываем преимущества на фоне «среднего» конкурента.....	39
Как сравнишь — так и поплывешь.....	43
Забраться в другую категорию.....	45
Создать свою категорию.....	46
Если отличий несколько?.....	52
Как вы яхту назовете.....	55
Оффер всему голова.....	56

Совет от копирайтера. Гоняться за УТП или составить комплекс отличий?	60
Глава 3. Наше преимущество — ваш результат.....	72
Совет от копирайтера. Не попадитесь в ловушку конкретики	82
Глава 4. Наше преимущество — наш эксперт	84
Совет от копирайтера. Забудьте о «благодаря» ...	96
Глава 5. У нас фирменная технология	98
Продавец	102
Выбираем товары по-особенному	102
Храним товары по-особенному.....	105
Производитель.....	107
Консультант, тренер или специалист, оказывающий услуги.....	108
Советы	111
Схема оффера.....	114
Совет от копирайтера. Пишите текст на языке клиента.....	116
Глава 6. Нас отличают «магические» свойства.....	118
Совет от копирайтера. Тренируйтесь писать запреты.....	123
Глава 7. Рецепт — вот наше отличие	125
Формулы создания рецепта.....	127
Совет от копирайтера. Предупредите о последствиях	130
Глава 8. Наше преимущество — «фирменный» показатель	133
Схема оффера.....	143

Совет от копирайтера. Подводите к покупке мягко	146
Глава 9. Раскройте другую выгоду	147
Совет от копирайтера. Пишите короче	156
Глава 10. Прием «Мы почти как лидер, только лучше»	158
Советы	163
Совет от копирайтера. Подавайте выгоды в настоящем времени	166
Глава 11. Прием «Мы — лидер, и нас атакуют»	167
Совет от копирайтера. Игра в слова?	175
Глава 12. Нас отличает молодость	177
Совет от копирайтера. От перемены мест слагаемых ничего не меняется?	182
Глава 13. Оцените размер	184
Совет от копирайтера. Как объяснить в тексте, что цена справедливая	186
Глава 14. Наши преимущества — особенные ингредиенты или составные части	189
Совет от копирайтера. Пишите искренне	198
Глава 15. Особенная цена	200
Совет от копирайтера. Работают ли бонусы на B2B-рынке?	207
Глава 16. Обращаемся к другой целевой аудитории	209
Совет от копирайтера. Группируем преимущества правильно	216

Глава 17. Сила в «слабости»	218
Совет от копирайтера. Не перегружите читателя.....	222
Глава 18. Ложная уникальность	224
Совет от копирайтера. Смягчайте призывы.	231
Глава 19. Комфорт	233
Совет от копирайтера. Шесть приемов начать продающий текст.....	237
Глава 20. Оцените нашу фирменную гарантию	239
Глава 21. Фишки на каждый день	252
Как проверить преимущество?	252
Как наполнить текст преимуществами?	254
Как настроиться на текст?	260