

Как написать текст о себе или о компании

Восемь простых шагов



12+

Иван Тutyнин

Иван Дмитриевич Тутынин

Как написать текст о себе или о компании

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42603645

SelfPub; 2020

Аннотация

Хотите привлекать больше клиентов? Используя это пошаговое руководство, вы сможете написать продающий текст о себе или о компании за один день. С отстройкой от конкурентов, с пользой для клиентов. Используя приведенный в конце книги чек-лист, вы можете оценить существующий текст и доработать его. Книга будет полезна всем, кто ищет своих клиентов через биржи фриланса, социальные сети или корпоративные сайты. Автор – Иван Тутынин, руководитель агентства контент-маркетинга Текстотека, хозяин цифрового кота. Шесть лет пишет тексты для бизнеса.

Содержание

Предисловие	4
Введение	5
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Предисловие

За три года я перечитал много известных авторов: Дениса Каплунова, Максима Ильяхова, Петра Панду, Дмитрия Кота, Нору Галь и др. У каждого из них свое видение, свой личный опыт, который они перенесли на страницы книг. Если вы хотите научиться писать хорошие тексты, я настоятельно рекомендую вам их почитать.

В своем агентстве я работал над множеством интересных проектов, для каждого из которых писал тексты. Я внедрял и тестировал разные приемы. Одни из которых давали крутой результат. Другие опускали конверсию в ноль, приходилось исправлять ситуацию. В результате у меня сформировалась личная база рабочих методов, которые могут прокачать почти любой текст.

Сложив свои теоретические и практические знания и наработки, я написал эту книгу. Я целенаправленно сжимал материал, убирал воду, добавлял больше примеров. Чтобы вы 20% времени потратили на чтение и 80% на практику. Смогли за один день научиться новым приемам и сделать что-то полезное для себя или своего бизнеса. Смогли увеличить поток клиентов, а вместе с ним и свои доходы. А не просто прочитали книгу и отложили в сторону.

Введение

Что люди обычно пишут, когда пытаются рассказать широкой аудитории о себе:

- возраст и дата начала деятельности;
- место и длительность учебы;
- дипломы, награды и достижения;
- количество детей и другие факты о семье;
- увлечения и хобби;
- любимое место отдыха;
- музыкальные и литературные вкусы.

Список можно продолжить. Таких рассказов о себе мы за свою жизнь встречаем тысячи – на сайтах знакомств, в резюме, в социальных сетях, на биржах фриланса и корпоративных сайтах. Везде, где люди продают себя, свои умения и навыки.

Правда в том, что все подобные тексты можно выбросить в мусор. Они не продают. Их даже не читают. Почему?

Потому что вашим потенциальным клиентам не интересно, сколько у вас детей, какую музыку вы слушаете и чем питаетесь на выходных. Их интересует только польза, которую вы можете им дать. Звучит эгоистично, но это так.

За один день мы научим вас правильно рекламировать себя или свою компанию. Что значит правильно? Это значит, мы не будем использовать давление или другие грязные при-

емы. Мы научим вас рассказывать о компании таким образом, чтобы потенциальные клиенты сами хотели с вами работать.

Прежде, чем мы начнем, давайте затронем три момента:

1. Относитесь к этой книге, как к шаблону. Это не истина в последней инстанции, это просто один из рабочих методов.

2. Давайте называть всех потенциальных клиентов – клиентами, без дополнительного уточнения.

3. Клиенту нет разницы – человек вы или компания. Вами интересуются только потому, что вы можете быть полезными.

Исходя из третьего пункта, принципы написания текстов о себе и о компании одинаковы. Они строятся по одной структуре, в них используются одинаковые логические доводы. Но есть два правила, которых необходимо придерживаться:

1. Пишите правду. Никогда не приукрашивайте текст. Если будете обманывать по-крупному, это обязательно вскроется. В лучшем случае вы потеряете клиента, в худшем – бизнес. Если по мелочи, вас не будут воспринимать всерьез.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.