**Šablona na prodejní stránku**

Tipy:

* buďte originální a autentičtí, pište svou mluvou
* vyhněte se dlouhým větám a odstavcům. Ke každému bodu stačí 1 až 2 úderné věty. Méně je vždy více!
* Vžijte se do člověka, který text čte, pište jeho jazykem, ať vám rozumí. Vyhněte se příliš odborným a cizím pojmům.

**STRUKTURA**:

1. Poutavý háček – tedy tu první větu/titulek
2. Pojmenujte znovu jejich problém, který řeší, ať se s ním ztotožní (krátce)
3. Ukažte jim, že máte řešení – jen váš produkt nastiňte. Neřešte ještě cenu, jen navoďte emoci, jak se člověk bude cítit, až díky vám ten problém vyřeší. Ukažte mu světlo na konci tunelu.
4. Předcházejte námitkám – co nejčastěji mohou namítat? Co mají v hlavě? (např. tolik kurzů už jsem si koupila a nic nepomoho, v čem je tohle jiné… atd. Zamyslete se nad tím, o čem přemýšlí a co by mohli namítat a zkuste to pár větami vyvrátit v tomhle bodu dopředu. Např. Oproti jiným kurzům se zde nedočtete žádné obecné rady, ale získáte konkrétní návod a k tomu spoustu bonusů (např. recepty a tajné tipy) navíc.
5. Podpořte důvěryhodnost – zde přidejte nějakou referenci, můžete napsat v krátkosti, proč zrovna vy a proč zrovna teď.
6. Až zde více představte váš kurz – napište o něm pár podrobností, jeho běžnou hodnotu a co všechno obsahuje
7. Ukažte bonusy (alespoň jeden)
8. Oznamte akční cenu
9. Dejte tlačítko s odpočtem – limitujte nabídku
10. Přidejte dolů ještě několik referencí + opět tlačítko „koupit“