

Написание УТП для любителей формул



Терминология

Уникальное Торговое Предложение (УТП) – это 6–8 слов, в которых описана суть вашего предложения рынку. Эффективность рекламы зависит именно от ЭТИХ СЛОВ.



Терминология

Согласно Россеру Ривзу УТП должно удовлетворять трем главным критериям:

1. Конкретное предложение для потребителя: купите именно этот товар и получите именно эту специфическую выгоду.
2. Оно должно отличаться от предложений конкурентов.
3. Предложение должно быть сильным, чтобы привлечь новых потребителей.

Способы написания УТП

Сравнение с конкурентами

«Только у нас 15%-ная скидка на всю фурнитуру для бижутерии».

Совет: Составьте таблицу с характерными чертами Ваших товаров, услуг и Ваших конкурентов. Повторяющиеся вычеркнуть.

Устранение своих недостатков

«Avis всего лишь вторая компания по сдаче машин в аренду. Почему же вы пришли к нам? Мы самые старательные!»



Характеристики и выгоды

Превращение характеристик в выгоды

Формулы:

- За счет или благодаря <Свойство>, Вы <Выгода>
- Вы получите <Выгода> благодаря <Свойство>

Пример: Сэкономьте 25% стоимости квартиры в сентябре благодаря покупке на этапе строительства

Индивидуальная особенность

- **Супер-Мега пакет**

Пример: «От вас всего один звонок, остальное берем на себя»

- **Дополнительная гарантия**

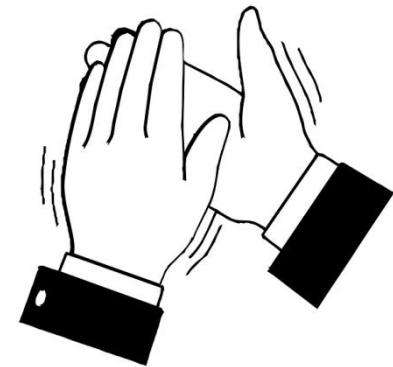
Пример: «Привезем Вашу пиццу за 20 минут или вернем деньги».

- **Возможность покупки в кредит или рассрочку**

Пример: «Кредит за 10 минут на любую технику без лишних вопросов».

Опрос клиентов

Пример: Маркетинговое сопровождение бизнеса – у Вас будет номер телефона нашего директора!



Нишевание

- Пример:
«Русско-Французский Ресторан-Трактир»



Уникальный товар/услуга

Примеры:

- Товар: «Облачное программное обеспечение для Вашего онлайн кредитного бизнеса»
- Услуга: Тур из серии загадочная Украина «Тайны Чигиринского края»



Уникальный сервис

Пример: «При заказе от ...грн, доставка – Бесплатная!» или «При заказе на любую сумму доставка Бесплатная!»

Каждое воскресенье апреля:

**Бесплатная курьерская
доставка при заказе от**

500 Р.



Отстройка по целевой аудитории

- **Пример:** «Интернет-магазин «До года». Товары для новорожденных и детей до года»



Отличительное свойство

Мужик клеит на столб объявление:
"Пьяные в дупель грузчики перевезут
мебель". Подходит другой мужик, читает и
говорит:

- Ну и дурак же ты, кто ж тебе позвонит?!
Вот, рядышком же люди повесили
объявление "Трезвые грузчики перевезут
мебель". После твоего у них, небось, отбоя
от клиентов нет!
- Это точно. Потому что это тоже моё...

Лидерство или первенство

Пример:

- **Первенство:**
Первый в Украине семейный интенсив «Копирайтинг & Журналистика»
- **Лидерство:**
Самый широкий выбор обоев в Харькове



Результат в цифрах

Пример: 87% наших студентов находят работу в течение 2 месяцев



Формулы УТП для b2b-сегмента

- **Лучшее по цене обычного**

Пример: Духи на разлив по цене элитной парфюмерии

- **[Продукт], который [преимущество]**

Пример: Полипропиленовые трубы, срок службы которых 100 лет без ремонта и замены

- **[Получите выгоду] за счет [преимуществ] [продукта]**

Пример: Уменьшение времени принятия решения о выдаче кредита за счет встроенной скоринговой карты

Стоп-слова для УТП

- высокая надежность
- высокая производительность
- высокое качество
- гибкие условия
- гибкие цены
- дешево
- индивидуальный подход
- низкие цены
- разумные цены



Спасибо за внимание!

- Вопросы?



writer@vlada-rykova.com



vk.com/vlada_growl



facebook.com/VladaRykova



twitter.com/VladaGrowl



plus.google.com/+ВладаРыкова