**MÜÜGIKIRI**

**Enne müügiteksti kirjutamist pane kirja:**

1. **Millega** **on tegu?** Mis on see toode/teenus, mida kirjeldama hakkad?
2. **Kuhu tekst läheb?** [veeb, e-pood, FB, Adwords] — sellest oleneb teksti ülesehitus
3. **Kes** on toote/teenuse **sihtgrupp?** [vanus, elustiil, sissetulek jne] — sellest oleneb teksti tonaalsus ja stiil
4. **Millist kitsaskohta** toode/teenus **lahendada** aitab? — sellest oleneb teksti sisu
5. **Mis on eesmärk?** — on see saada rohkem klikke, panna inimesed ostma või päringut sooritama või hoopis teavitustöö

**Müügiteksti struktuur**

1. **Tähelepanu äratav pealkiri**
2. **Huvi tekitav sissejuhatus:** Räägi täpselt kliendi hirmust, probleemist või unistusest
3. **Kuidas sinu teenus/toode aitab lahendada kliendi probleemi?**
4. **Too välja teenuse omadustest tulenevad kliendi kasu punktid**
5. **Tõesta, et sinu pakutav on nii hea**
6. **Tee üleskutse tegevusele:** Tuleta tema probleemi meelde ja ütle mis on võimalik peale sinu pakutava kasutamist. Korda kliendile emotsionaalselt tekkivat kasu. Palu teha tegevust.