

30 фраз, которые категорически не рекомендуется использовать в текстах объявлений, если вы не хотите обречь свою рекламную кампанию на провал

Теперь поговорим о фразах, которые негативно влияют на рекламные кампании. Эти фразы категорически не рекомендуется использовать в рекламных кампаниях. Впрочем, не только в рекламных кампаниях, но и вообще где-либо, если вы не хотите затеряться среди тысяч других аналогичных призывов, которые на самом деле только вредят бизнесу.

1. «Широкий спектр услуг».
2. «Опыт, накопленный годами».
3. «Ведущий производитель».
4. «XXX лет успешной работы на рынке».
5. «Наши специалисты помогут вам».
6. «Лучший сервис».

[60]

7. «Лидер отрасли».
8. «Взаимовыгодное сотрудничество».
9. «Активно развивающаяся компания».
10. «Выгодные/низкие цены».
11. «Современные технологии».
12. «Самый надежный партнер».
13. «Лучшие условия сотрудничества».
14. «Гарантированный результат».
15. «Гарантия качества».
16. «Положительная репутация».
17. «Решаем самые сложные проблемы».
18. «Для нас нет ничего невозможного».
19. «С нами надежно!»
20. «Выгодные условия».
21. «Индивидуальный подход к каждому клиенту».
22. «Гибкая система скидок».
23. «Полный комплекс услуг».
24. «Команда профессионалов».
25. «Мы работаем для вас!»
26. «Лучший вариант».
27. «Оптимальное решение».
28. «Высококвалифицированные специалисты».
29. «Мы ценим своих клиентов!»
30. «Оптимальное соотношение .../...».

Почему же эти фразы считаются негативными? Ведь они демонстрируют преимущества той или иной организации, услуги, товара? Дело в том, что они не несут никакой смысловой нагрузки и откровенно

расплывчаты. Их настолько часто употребляют, что они превратились в штампы.

[61]

Каждая из этих фраз сравнима с безликим термином «строительство» в то время, как клиента интересует «внешняя отделка многоэтажного коттеджа с газовым отоплением в условиях тундры».

Помимо этого, никогда не используйте выражения с отрицательными словооборотами. Например: «Это нереально» или «Продукция, не имеющая аналогов» и т.д. Замените на: «Теперь это возможно» или «Эксклюзивный продукт» и т.д.

Запомните: рекламная кампания с низким CTR заранее обречена на провал и убытки! Данные словосочетания в заголовках и текстах объявлений никоим образом не обеспечат вам высокий CTR, даже если вы этого очень сильно захотите.

30 слов и фраз, которые принесут успех вашей рекламной кампании

Как утверждают маркетологи, изменение в объявлении всего одного-единственного слова способно увеличить его конверсию в несколько раз. Вот эти «волшебные» слова.

1. «Бесплатно».
2. «Новинка».
3. «Сейчас».
4. «Революционный».
5. «Сенсационный».
6. «Только что появился».
7. «Удивительное».
8. «Быстро».
9. «Легко».
10. «Совет».
11. «Спешите!»
12. «Последний шанс/возможность».
13. «Эксклюзивный».
14. «Впервые».

15. «Гарантия» (в значении «гарантийный ремонт»,
«гарантийный возврат»). [63]
16. «Ограниченный».
17. «Улучшенный».
18. «Специальный».
19. «Передовой».
20. «Секреты...»
21. «Прорыв».
22. «Правда о...»
23. «Здесь».
24. «Скидка».
25. «Распродажа».
26. «Удивительный».
27. «Успешный».
28. «Захватывающий».
29. «Фантастический».
30. «Как сделать...»

Эффективность этих слов можно расписывать бесконечно. Я неоднократно убеждался в их продуктивности. Добавьте их в свои объявления и убедитесь в этом самостоятельно.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

