

Чек-лист

для написания топ-текстов для Яндекс
ПромоСтраниц



Как самостоятельно сделать мощный текст

Редакция ПромоСтраниц проанализировала топ-100 самых эффективных текстов и нашла в них общие элементы.

На их основе составили набор формул, которые помогут вам написать статьи, которые превратят читателей в покупателей.

Общие элементы успешных текстов

Четкая структура

1

Заголовки и подзаголовки делают текст легким для восприятия.

Эмоциональная составляющая

2

Статьи не просто перечисляют факты, но и апеллируют к эмоциям читателя, описывая их боли и желания.

Конкретика и детали

3

Приводятся конкретные примеры, цифры, сравнения, вместо расплывчатых фраз.

Акцент на выгоде

4

Подчеркивается, что именно читатель получит от использования продукта/услуги

Призыв к действию (СТА)

5

Четкий призыв к действию: перейти на сайт, заказать, посмотреть, узнать больше.

Использование галереи

6

В некоторых статьях используется галерея для привлечения внимания и демонстрации преимуществ.

Простота языка

7

Текст написан простым, понятным языком без сложных терминов.

Наличие акций/ промокодов

8

Почти все успешные статьи содержат акцию или промокод, это помогает привлечь покупателя.

Формула успешного заголовок

Большинство успешных заголовков написаны по следующей формуле

Триггер внимания

«Как», «Почему», числа, «Узнайте»



Конкретная выгода/решение

Решение проблемы или конкретный результат



Усиление

Точные цифры, личный опыт, временные рамки

Примеры заголовков по формуле

- Как **триггер** избавиться от мешков под глазами **выгода** за 3 дня **усиление**
- 7 способов **триггер** накопить на квартиру **выгода** с доходностью 24% **усиление**
- Почему **триггер** стоит оформить карту Black **польза** от Т-Банка в ноябре **усиление**
- 4 шага **триггер** к вечной молодости лица **польза** с гарантированным результатом **усиление**
- Расскажу **триггер** , сколько я накопил **польза** за год с помощью вкладов **усиление**
- Как **триггер** ежедневно зарабатывать **польза** на высокой ставке ЦБ **усиление**

Дополнительные рекомендации

- Используйте конкретные числа вместо округлённых
- Делайте акцент на решении конкретных проблем
- Добавляйте временной контекст
- Включайте элементы личного опыта
- Используйте активные глаголы
- Избегайте общих фраз в пользу конкретики

Формула успешного заголовка

Триггер
внимания

+

Конкретная
польза

+

Усиление

Триггер внимания

Вопросы:

Числа:

Призывы:

Интрига:

Как

3 шага

Узнайте

Это
волшебная

Почему

4 идеи

Расскажу

Секреты

Что

5 фактов

Смотрите

О чем
жалеют

Триггер
внимания

+

Конкретная
польза

+

Усиление

Конкретная польза

Финансы:

Здоровье:

Практика:

Экономия:

доходность
24%

без отеков

все
включено

супер-цена

накопить

снять
симптомы

без
головной
боли

бюджетные

богатеть

без
морщин

выгодные

Триггер
внимания

+

Конкретная
польза

+

Усиление

Усиление

Числа:

Время:

Опыт:

Аудитория:

1519
рублей

за год

я выбирала

кому за 20

3 кг

в ноябре

покажу

старше 60

120 000 ₽

прямо
сейчас

расскажу

для
новичков

Как написать сильный лид-абзац

Основные приемы вовлечения читателя в лид-абзацах

Эти приемы нацелены на то, чтобы быстро зацепить внимание и побудить к дальнейшему чтению.

1. Вопрос

Описание:

Задаётся вопрос, который вызывает размышление или провоцирует читателя ответить «да». Это вовлекает в диалог и показывает, что текст касается его потребностей.

Примеры:

- «Кажется, что кредитки выгодны только банкам?»
- «Вас не покидает чувство, что мозг стремительно замедляется?»
- «Обычные смарт-телевизоры не всегда удобны?»
- «Вы когда-нибудь переезжали в другой город?»

Эффект:

Заставляет читателя задуматься и ответить «да» про себя, а значит — вовлекает его в чтение дальше.

2. Личное обращение и история

Описание:

Автор начинает с личного обращения, представившись и поделившись своим опытом или эмоциями. Это создает ощущение доверия и близости.

Примеры:

- «Привет! Меня зовут Алена, и я обожаю уют и порядок в доме».
- «Всем привет! Меня зовут Игорь. Уже третий год мы с женой каждое лето живем в своем загородном доме».
- «Привет! Меня зовут Валера, и я обожаю кроссовки».

Эффект:

Создает доверительную атмосферу, как будто автор разговаривает с читателем лично.

3. Описание проблемы или «боли»

Описание:

Автор начинает с описания актуальной проблемы, с которой может столкнуться читатель.

Примеры:

- «Но что делать, если не получается подобрать идеальный корм для своего питомца?»
- «Не секрет, что основа крепких и здоровых костей — это кальций. Однако он не гарантирует высокую плотность костей»
- «Вас не покидает чувство, что мозг стремительно замедляется?»

Эффект:

Показывает, что текст посвящен актуальной проблеме, которая волнует читателя, и вызывает желание узнать решение.

4. Обещание решения или выгоды

Описание:

Сразу же обещаем предоставить решение проблемы или рассказать о выгодном предложении.

Примеры:

- «Если вы любите свой автомобиль и хотите сделать его уникальным, эта статья для вас».
- «Но кредитка реально может быть бесплатной — и даже приносить доход. Как?»
- «Спортмастер создал зимнюю коллекцию, которая поможет реже брать больничный».
- «Представьте: вы просыпаетесь в просторной квартире, комната залита солнечным светом... »

5. Интрига или неожиданное заявление

Описание:

Автор использует неожиданное заявление, чтобы заинтриговать читателя и вызвать интерес к дальнейшему чтению.

Примеры:

- «Я купила тапок для мытья ног и еще 12 странных товаров»
- «В ряду успокаивающих трав особое место занимает пустырник. Такая трава как валериана, в отличие от пустырника, иногда может давать обратный эффект, пустырник же — никогда»
- «Современный рынок мебели из массива дерева подстраивается под разные бюджеты»
- «Мне вот переезд только предстоит»

6. Тренды

Описание:

В начале статьи даем понять, что в статье расскажем про актуальные тренды. Это стимулирует любопытство и желание узнать подробности.

Примеры:

- «Современный рынок мебели из массива дерева подстраивается под разные бюджеты»
- «Я регулярно читаю статьи о трендах в мире кроссовок»

Приемы вовлечения читателя в лид-абзацах

Описание	Примеры из текстов	Эффект
Вопрос		
Задается вопрос, который вызывает размышление или провоцирует читателя ответить «да», завлекая в диалог.	«Кажется, что кредитки выгодны только банкам?» «Вас не покидает чувство, что мозг стремительно замедляется?»	Вовлекает читателя в размышление, заставляет задуматься и подготавливает к дальнейшему чтению.
Личное обращение и история		
Автор начинает с личного обращения, представившись и поделившись своим опытом или эмоциями, создавая доверительную атмосферу.	«Привет! Меня зовут Алена...»	Создает ощущение доверия и близости, располагает читателя к дальнейшему чтению.

Описание

Примеры из текстов

Эффект

Описание проблемы/боли

Автор начинает с описания актуальной проблемы, боли или неудовлетворенности, с которой может столкнуться читатель, чтобы показать значимость проблемы.

«Но что делать, если не получается подобрать идеальный корм?»

Показывает читателю, что текст касается его потребностей, и вызывает желание узнать решение.

Обещание решения/выгоды

Автор сразу же обещает предоставить решение проблемы или рассказать о выгодном предложении, мотивируя читателя к чтению.

«Но кредитка реально может быть бесплатной — и даже приносить доход. Как?»
«Спортмастер создал зимнюю коллекцию, которая поможет реже брать больничный».

Вызывает надежду и интерес, мотивирует читателя узнать больше.

Описание

Примеры из текстов

Эффект

Интрига/неожиданное заявление

Автор использует неожиданное заявление или вопрос, чтобы заинтриговать читателя и вызвать интерес к дальнейшему чтению.

«Я купила тапок для мытья ног и еще 12 странных товаров»

Стимулирует любопытство и желание узнать подробности, заставляет читать дальше

Актуальность/тренды

Автор упоминает, что тема статьи соответствует текущим трендам или актуальным вопросам.

«Я регулярно читаю статьи о трендах в мире кроссовок»

Подчеркивает важность и актуальность темы, показывая, что статья посвящена современным веяниям и требованиям.

Формула эффективного СТА

Действие

Используйте четкие и понятные глаголы, например: «Листайте», «Переходите», «Закажите», «Посмотрите», «Узнайте цену», «Забронируйте».



Выгода

Укажите, что именно получит читатель, совершив действие: «выбрать свой идеальный смартфон», «получить скидку», «сэкономить время», «узнать стоимость», «подобрать», «сделать шаг к здоровой спине», «начать зарабатывать», «создать уют в вашем доме», «перейти и наслаждаться».



Срочность (опционально)

Добавьте элементы, создающие ощущение ограниченности: «сейчас», «до конца ноября», «успейте», «пока действует акция».



Простота

Убедитесь, что действие легко выполнить. Дайте прямую ссылку или подробное описание дальнейших шагов.

Усиление призыва

Укажите дополнительные бонусы, например «доставка бесплатная», «и получите консультацию».

Примеры, созданные по формуле:

- «Переходите на сайт прямо сейчас и получите скидку 20%».
- «Листайте вниз и выберите матрас своей мечты, чтобы спать как младенец».
- «Узнайте цену и забронируйте круиз, пока действует акция раннего бронирования!»

Используйте эту типологию, чтобы создавать более эффективные и убедительные СТА. Они будут направлять читателя к нужным вам действиям и помогут вам достичь ваших целей.

Помните, что успешный СТА — это четкий, понятный, выгодный и побуждающий к действию призыв, который подталкивает читателя сделать следующий шаг.

Полезные материалы от команды ПромоСтраниц

Примеры успешных публикаций ПромоСтраниц

Материалы школы ИИ-редакторов

Руководство по написанию рекламных текстов



**Телеграм канал
Яндекс
ПромоСтраниц**



t.me/promopages



**Телеграм канал
редакции**



t.me/authors_adv



**Телеграм канал
Олега Копылова,
руководителя контента**



t.me/aikopylov