

Czy nie tracisz 83% potencjalnych klientów?

Przepytalam ponad 1 000 nabywców i 83 procent z nich chętniej kupiłoby produkty lub usługi sprzedawane przy pomocy moich tekstów. Ponad jedna trzecia moich respondentów zapłaciłaby więcej bez jakichkolwiek zmian w produkcie lub usłudze. Pomyśl, ile możesz zyskać korzystając z usług kogoś takiego, jak ja.

W 2013 r. zmierzyłam efektywność dobrych treści oraz ich wpływ na poziom sprzedaży i osiągnięte zyski. Do pomiaru tego posłużyły mi dwa przykłady istniejących już tekstów, zaczerpniętych ze stron międzynarodowych korporacji.

W **2013 r.**

zleciłam badanie efektywności dobrych treści.

Jeden z tekstów opisywał popularny gadżet elektroniczny, drugi został zaczerpnięty ze strony biura podróży. Odnalazłam oryginalne wersje tych tekstów po angielsku i samodzielnie sporządziłam własne treści na ich podstawie. Następnie wynajęłam firmę specjalizującą się w badaniach rynku do przeprowadzenia ankiety wśród 1 000 potencjalnych nabywców w celu przekonania się, które teksty zostaną lepiej przyjęte.

Większość ankietowanych stwierdziła, że mój tekst zachęcił ich do kupna, opisy były bardziej klarowne i przystępne. Stwierdzili oni również, że w moich tekstach jest mniej elementów nachalnej reklamy. Aż 44.54 procent nabywców było nawet skłonnych zapłacić wyższą cenę jedynie z uwagi na jakość proponowanych treści. Zmiany dotyczyły zaledwie kilku akapitów istniejących już tekstów.

Aż 44,54%

nabywców zapłaciłaby więcej za produkt tylko z uwagi na moje treści marketingowe.

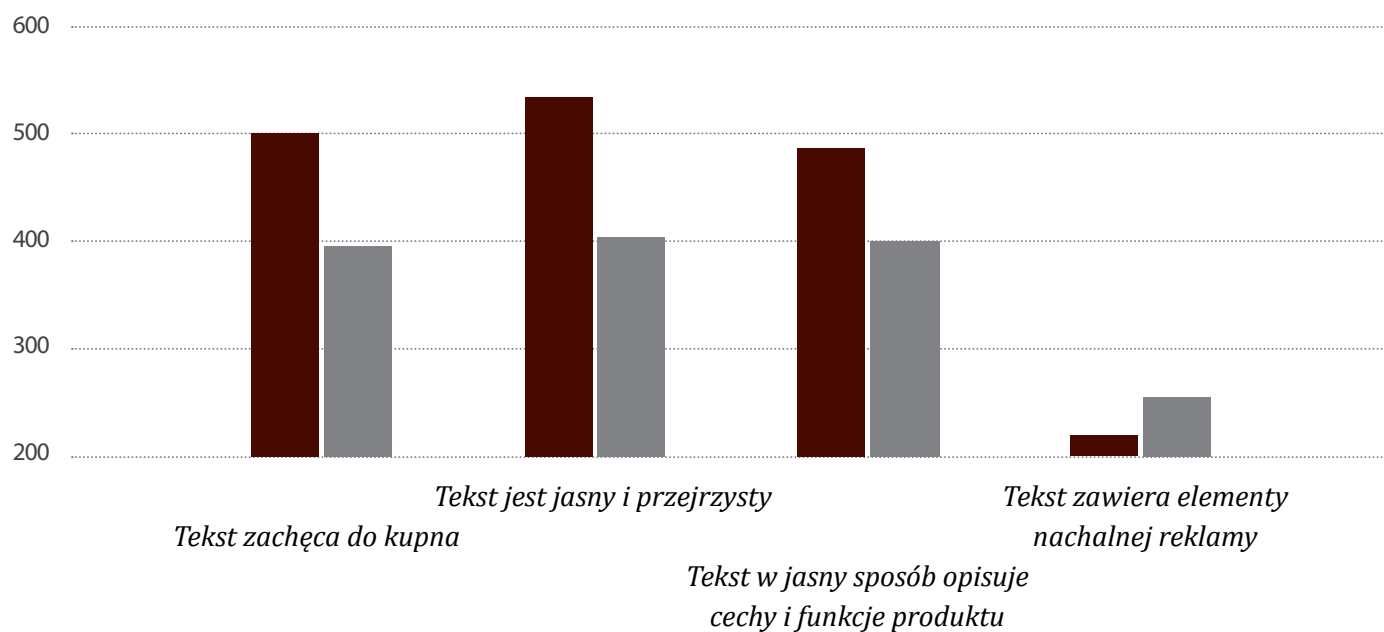
Tekst ze strony internetowej biura podróży miał jeszcze większy wpływ na potencjalnych klientów. Większość nabywców stwierdziła, że mój tekst bardziej zachęcał do kupna, był bardziej zrozumiały i lepiej opisywał produkt.



Nawet 83%

klientów chętniej kupiłoby produkt lub usługę w oparciu o wykonane przeze mnie treści.

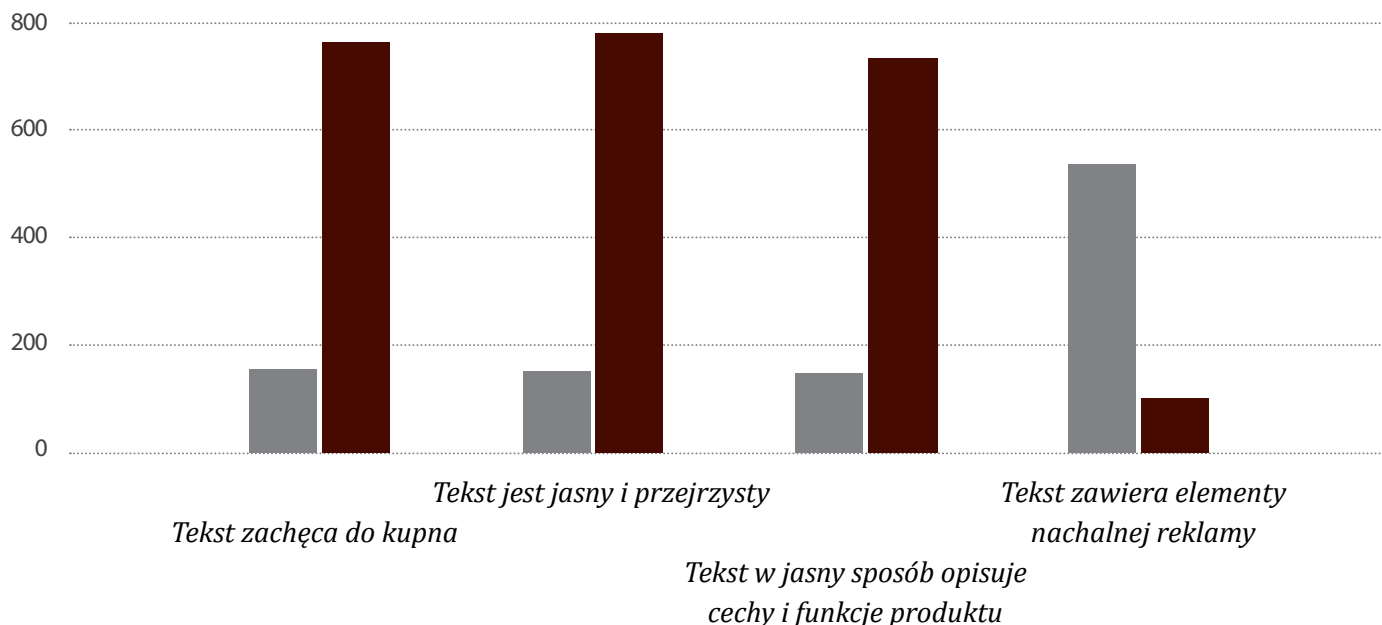
Po zestawieniu dwóch badanych przypadków wyniki są jednoznaczne: 83% klientów chętniej kupi te same produkty lub usługi w oparciu o moje treści. Można się ze mną skontaktować pod nr tel. 0044 07814494257 lub adresem marta@wantwords.co.uk.



**Obydwa teksty opisują elektroniczne urządzenia do odtwarzania muzyki.
Które z poniższych stwierdzeń pasują do tekstu A, a które do tekstu B?**



-  Tekst marketingowy A – moja propozycja
-  Tekst marketingowy B - tekst dotychczasowy

Obydwa teksty opisują cele wakacyjnych podróży. Które z poniższych stwierdzeń pasują do tekstu C, a które do tekstu D?



-  Tekst marketingowy C - moja propozycja
-  Tekst marketingowy D - tekst dotychczasowy

Istnieje wyraźny związek między jakością tekstów a atrakcyjnością produktu lub usługi.

Możesz dotrzeć do większej liczby potencjalnych klientów i łatwiej ich przekonać.

Możesz sprzedawać produkty i usługi po wyższych cenach.

Możesz szybciej osiągać stawiane sobie cele sprzedaży.

Wystarczy, że skorzystasz z usług wykwalifikowanego autora treści marketingowych, takiego jak ja.

W celu uzyskania darmowej wyceny lub przeprowadzenia krótkiej rozmowy na temat projektu można się ze mną skontaktować pod adresem: marta@wantwords.co.uk lub nr tel.: 0044 (0)7814494257.