

# Помочь увидеть

Авторы часто ставят себе задачи вроде «убедить читателя» или «заставить читателя». Это ошибка. Невозможно убедить или заставить человека, который смотрит на написанный вами текст. Как только он почувствует давление или принуждение, он закроет текст.

Единственное, что мы можем делать, — **помогать читателю что-то увидеть или в чем-то убедиться**. Самому.

Чтобы читатель что-то увидел, нужно ему это показать: сфотографировать, нарисовать, привести факты.

Чтобы читатель в чем-то убедился, он должен прокрутить нужную ситуацию в голове.

Сравните:

- Это революционный и инновационный продукт высочайшего качества!
- Это первая CRM-система в мире, которая использует искусственный интеллект суперкомпьютера Сбербанка

Матчасть

# **Помочь увидеть**

# Мир читателя

Когда компания рекламируется или рассказывает о себе, бывает соблазн похвалиться: «Мы хорошие, мы молодцы, мы крупнейшие». В ход идут слова вроде «широкая сеть», «крупнейший игрок» и «расширили географию продаж».

Сами по себе эти слова не плохие, но есть проблема: клиентам неинтересно, когда компания нахваливает себя. Клиент хочет, чтобы здесь решили его проблему.

Поэтому лучший способ рекламироваться — понять, зачем клиент к вам пришел, и рассказать ему именно об этом.

Покупателю не так важно, какая у вас широкая география продаж: он хочет быть уверен, что нужный товар доставят завтра, а не через неделю. Так и напишите: «У нас склады во всех крупных городах России, поэтому любой товар с сайта мы доставим на следующий день после заказа».

Матчасть

# Мир читателя

# О компании: услуги

**Аудитория:** потенциальные клиенты.

**Цель:** помочь клиенту увидеть, как эти услуги улучшат его жизнь.

## Структура

- ① Заголовок: родовое слово + польза
- ② Чем занимаемся, без креатива
- ③ Кому и чем полезны, почему
- ④ Примеры, когда мы полезны
- ⑤ Ответы на потенциальные вопросы
- ⑥ С чего начать сотрудничество

**Главная задача** — показать примеры, кому и когда мы полезны. **К нам обращаются такие-то люди для решения таких-то проблем.** Мы помогаем им так-то. Для этого у нас такие-то возможности.

**Главная ошибка** — нахваливать себя и пытаться быть всем для всех. Задача — не показать, насколько мы прекрасны, а помочь читателю увидеть, как именно мы будем ему помогать. Хороший текст о компании — на самом деле о клиенте.

**Видео:** [soviet.glvrd.ru/aboutus](https://soviet.glvrd.ru/aboutus)

- ① **Агентство «Орион»: образование за границей для детей и взрослых**
- ② Организуем зарубежные образовательные поездки для взрослых и детей от 14 лет. Специализируемся на Великобритании, США и Германии. Подбираем учебные заведения, готовим документы, помогаем с поступлением.
- ③ Помогаем родителям дать своим детям больше карьерных возможностей:
- ④ если ваш ребенок уже заинтересовался юриспруденцией, медициной, техникой или языками, мы подберем лучшие профильные вузы и частные школы для хорошего старта.
- ⑤ Работаем как с популярными, так и с менее дорогими образовательными центрами, чьи дипломы признаются во всем мире. В условиях ограниченного бюджета подберем короткие курсы или дистанционные программы с выдачей диплома. Минимальная стоимость программы с дипломом — 1500 евро.
- ⑥ Чтобы начать разговор, звоните: +7...

# О компании: ОПТ

**Аудитория:** закупщики.

**Цель:** помочь увидеть в нас надежного поставщика.

## Структура

- ① Заголовок: ключевая информация о товаре или способе поставки
- ② Что и как продаем, без креатива
- ③ Кому такая поставка полезна
- ④ Примеры условий поставок
- ⑤ Формальные критерии
- ⑥ С чего начать сотрудничество

**Главная задача** — предоставить закупщику ключевую информацию для принятия решения. **Расскажите о себе то, что закупщик скопирует и вставит в письмо своему руководителю.**

**Главная ошибка** — официоз, формализм и ритуальность. Чтобы выглядеть серьезно, приводите факты о своей работе, которые будут ценны читателю, а не нагружайте текст красивыми оборотами.

**«Омега-трейд»: ① профессиональное звуковое оборудование от импортера**

② Поставляем оборудование для концертных площадок, клубов и студий: акустику, усиление, студийное оборудование и музыкальные инструменты. Работаем напрямую с производителями, самостоятельно ввозим в страну и доставляем на объект. Наши партнеры: Yamaha, JBL, Roland, Universal Audio.

Работаем с проектами от 2 млн рублей:

③ удобно для оборудования концертных площадок, комплектации кафе и ресторанов. ④ Например, в 2019 году мы оборудовали стадион «Заря» в Краснодаре по цене на 15% ниже, чем у российских оптовиков.

⑤ Наша работа ориентирована на корпоративные и оптовые поставки: работаем с банковскими гарантиями, участвуем в тендерах. Возможна рассрочка.

⑥ Если планируете комплектовать новую площадку, расскажите о своем проекте, и мы подберем решение: +7...



# Ошибки в тексте о компании

- ① Креативный и малопонятный заголовок — непонятно, чем мы можем помочь, не в мире читателя
- ② Игривые заходы в начале, из которых не становится понятно, что мы делаем и зачем
- ③ Нахваливание себя, а не рассказ о решении задач читателя
- ④ Сравнение себя с конкурентами — клиенту это неинтересно, он пришел решать свои проблемы
- ⑤ Неконкретные обещания: мы делаем всё, для всех, за любые деньги. Читатель не может это вообразить
- ③ Непонятно, что теперь делать

**Ваш текст подходит к любой компании?** Если в тексте можно заменить ключевые слова, и он подойдет другой компании — беда. Удаляйте общие обещания, добавляйте конкретику.

## «Омега-трейд»: ① быстрее, выше, мощнее

② Давно ищете надежного поставщика, но никак не можете найти? Компания «Омега-трейд» — ваше решение!

③ Наше сочетание опыта, профессионализма и низких цен сделало нас

④ неоспоримым лидером в нашей области — поставке оборудования для

⑤ широкого спектра задач.

③ Среди наших компетенций — надежность, профессионализм и высочайшее качество услуг, а также ④ конкурентоспособность ⑤ и стабильно низкие цены при гибких условиях поставки.

⑤ Истинные знатоки оценят наш доказанно высокий уровень работ, в которых мы решаем беспрецедентно сложные задачи, ④ недоступные нашим конкурентам.

⑤ Лояльность к нашим клиентам и внимание к каждой детали делают нас надежным поставщиком для любых задач!

⑥ Добьемся результатов вместе!

# Миссия компании

**Цель:** помочь сотрудникам и руководителю вдохновиться своей работой.

## Структура

- ① В чем цель работы компании с точки зрения людей, страны, планеты
- ② Образ проблемы, с которой мы хотим бороться своей работой
- ③ Картинка будущего, к которой мы стремимся (по желанию)
- ④ Пример реализации этой цели
- ⑤ **Что не входит в наши цели, чем мы жертвуем ради своих целей**
- ⑥ **Что мы не приемлем в работе**

**Главная ошибка** — «мы за всё хорошее, против всего плохого». Такая миссия ничего не означает и не запоминается. Покажите, что миссия заставляет вас чем-то жертвовать.

**Главная задача** — показать, что ваша миссия связана с конкретными действиями: для этого привести примеры из ежедневной работы.

**① Наша цель — практически применимое и признаваемое онлайн-образование во всей России**

② Сегодня, чтобы получить качественное образование и билет на рынок труда, россияне вынуждены поступать в вузы. Онлайн-образование не считается «настоящим», работодатель требует «корочку». Мы хотим это изменить.

③ Мы работаем, чтобы человек из любого города России мог получить полноценное и качественное образование, которое дало бы ему билет в профессию и было признано работодателями.

④ Для этого мы проходим аттестации и лицензирование в Минобрнауки: наша цель — выдавать дипломы государственного образца уже в 2022 году.

⑤ Мы не хотим становиться самыми модными, не ищем признания в научном сообществе. Наша цель — не регалии, а трудоустроенные кадры с котирующимися дипломами.

⑥ Поэтому мы не размещаем курсы, после которых студенты не смогут...

# Вакансия

**Цель:** помочь потенциальным сотрудникам увидеть пользу от работы в этой компании — что они будут молодцами; будут делать хорошее дело; будут вознаграждены.

## Структура

- ① Чем занимается компания
- ② Кого ищем и зачем
- ③ В чем смысл и польза этой работы
- ④ Технические моменты: обязанности, требования, ограничения
- ⑤ Кому подойдет и не подойдет
- ⑥ Что делать

**Главная ошибка** — нахваливать себя. Большая ошибка думать, что люди хотят работать в великих компаниях. **А люди сами хотят быть молодцами, работая в компаниях.** Либо они просто хотят, чтобы им платили: тогда неважно, как написана вакансия, главное — деньги.

Избегайте характерных для жанра штампов типа «стрессоустойчивость» и «дружный коллектив».

## Вакансия: тестировщик в «Квант»

- ① Компания «Квант» разрабатывает программы и оборудование, которое используют в электронных платежах и денежных переводах.
- ② Мы ищем тестировщика в отдел мобильных приложений, чтобы развивать приложение «Быстроденьги».
- ③ Тестировщик будет придумывать, как найти ошибки в приложении, и помогать нам их устранять. Что может пойти не так? Что может ввести пользователь? Где могут быть проблемы? **Помогите нам это понять и предусмотреть, чтобы нашим пользователям было легко.**
- ④ Обязанности:.. Что мы даем:..
- ⑤ Мы ожидаем, что на вакансию откликнется тестировщик с опытом: вы уже читали Иванова и Петрова, проходили курсы Сидорова. Если это ваша первая работа тестировщиком, для вас есть вакансия стажера: <http://...>
- ⑥ Чтобы начать разговор, расскажите о себе: [mary@quantum-tech.ru](mailto:mary@quantum-tech.ru)

# Отклик на вакансию

**Цель:** показать человеку на другой стороне, что я помогу ему решить поставленную задачу.

## Структура

- ① На какую вакансию откликаюсь
- ② По пунктам: чему из вакансии я соответствую, чему — нет
- ③ Примеры или доказательства к каждому пункту
- ④ Если у меня есть ограничения или я не соответствую какому-то важному пункту вакансии — пишу об этом
- ⑤ Оставляю дверь открытой

**Главная ошибка** — нахваливать себя. Читателю не так важно, насколько вы хороши: ему важнее, насколько вы полезны.

Избегайте клоунады, вычурности, так называемой креативности. На том конце с вами говорит обычный человек, он не хочет общаться с невменяемым сотрудником. Пишите просто.

**Видео:** [soviet.glvrd.ru/otklik](https://soviet.glvrd.ru/otklik)

## Тестировщик в «Квант»

① Здравствуйте! Пишу в ответ на вакансию тестировщика в «Фейсбуке».

② Я занимаюсь тестированием 4 года: работал в компании «Вектор» над модулями интернет-магазина. ③ Примеры моих отчетов: <https://..>

② Читал Иванова и Петрова, проходил курсы Сидорова и Давыдова. ③ Мои сертификаты: <https://...>

② Работаю в системах «...» и «...».

④ В вакансии вы писали, что работа в офисе в Москве. До конца года я живу в Красноярске, в январе планирую переезд в Москву. До переезда готов работать дистанционно, а также могу приехать на неделю, чтобы сориентироваться и войти в курс дела. У меня есть опыт дистанционного тестирования: в 2017 году мы с командой...

Если это точно не подойдет — у меня никаких претензий :-)

⑤ Буду рад продолжить общение: +7...