



**GOODLY.PRO**

ОБУЧАЮЩИЙ МАТЕРИАЛ  
ОТ ИЛЬИ СИТНОВА

# ФОРМУЛЫ ПРОДАЮЩИХ ТЕКСТОВ, КОТОРЫЕ ВЗРЫВАЮТ МОЗГ

НАВЫК ПРОДАВАТЬ – ЛУЧШЕЕ, ЧТО МОЖЕТ  
С ВАМИ СЛУЧИТЬСЯ! А НАВЫК ПРОДАВАТЬ  
ЧЕРЕЗ ТЕКСТЫ – ЭТО ТО, ЧТО ПОМОЖЕТ ВАМ  
БЕЗ ЛИШНИХ ЗАТРАТ ПРИВЛЕКАТЬ  
БЕЗЛИМИТНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПОКУПАТЕЛЕЙ!

---

## Формулы Продающих Текстов, которые взрывают мозг

Автор: Илья Ситнов совместно с командой GOODLY.PRO

### Приветствую!

Я рад, что этот материал оказался у вас. Меня зовут Илья Ситнов, и я построил крупный онлайн-бизнес на привлечении подписчиков и их монетизации.

### Расскажу немного о себе:

- у меня 7 действующих бизнесов и команда из 30 человек, которые работают как в офисе, так и удаленно;
- обучил более 90.000 учеников за свою карьеру, и продолжаю этим заниматься;
- потратил на самообразование более 15 млн рублей суммарно;
- владелец крупного онлайн-сервиса для бизнеса [GOODLY.PRO](https://goodly.pro) (читается как «ГУДЛИ ПРО»);
- первый миллион рублей заработал в 23 года;
- был банкротом 5 раз и выработал безрисковый алгоритм ведения бизнеса.

Я – практик, и сначала сам прохожу путь, а потом делюсь готовыми алгоритмами работы с учениками, чтобы они могли его повторить по шагам.

## Самые эффективные Формулы Продающих Текстов

### Формула №1. «AIDA»

Текст состоит из четырёх частей, вот эти части и примеры:

 Первая часть текста (**A – attention**) – для привлечение внимания.

Пример: «Курс по копирайтингу от предпринимателя Ильи Ситнова».

Вторая часть текста (**I – interest**) - вызываем интерес, чтобы человек читал дальше.

Пример: «Раньше я зарабатывал стандартные 30.000 руб. в офисе, но потом за 1 год вышел на миллионные доходы»

Третья часть текста (**D – desire**) - вызываем желание воспользоваться продуктом.

Пример: «Навык написания продающих текстов позволил мне привлекать тысячи клиентов и продавать свои товары и услуги в Интернете».

Четвертая часть текста (**A – action**) - призываем к действию.

Пример: «Заходи на сайт и оставляй заявку на получение первого бесплатного урока моего курса Механика продающих текстов»!

**Получается такой текст:**

Курс по копирайтингу от предпринимателя Ильи Ситнова!

Раньше я зарабатывал стандартные 30.000 руб. в офисе, но потом за 1 год вышел на миллионные доходы. Навык написания продающих текстов позволил мне привлекать тысячи клиентов и продавать свои товары и услуги в Интернете.

Заходи на сайт и оставляй заявку на получение первого бесплатного урока моего курса «Механика продающих текстов»!

**Формула №2. «PMPHS»**

Текст состоит из 4 частей.

1 часть текста (**P - pain**) – указываем на боль аудитории.

Пример: «Нет продаж в Интернете?»



2 часть текста (**MP - more pain**) – зацепляем еще больше болей.

Пример: «Не можешь себе позволить оплатить даже элементарные вещи, а тебе уже давно за 30?»

3 часть текста (**H - hope**) – даём надежду.

Пример: «Я предприниматель, и знаю, как продавать в Интернете на 100.000 рублей в месяц, тратя 2 часа в день»

4 часть текста (**S - solution**) – даём решение.

Пример: «Приходи на вебинар «Механика продающих текстов» и освой навык продаж через тексты!»

**Получается такой текст:**

Нет продаж в Интернете? Не можешь себе позволить оплатить даже элементарные вещи, а тебе уже давно за 30?

Я предприниматель, и знаю, как продавать в Интернете на 100.000 рублей в месяц, тратя 2 часа в день.

Приходи на вебинар «Механика продающих текстов» и освой навык продаж через тексты!

**Формула №3. «4P»**

Текст состоит из 4 частей.

1 часть текста (**Picture**) – обрисовываем картинку того, что сейчас происходит с человеком

Пример: «Ты сидишь перед компьютером, тратишь деньги на курсы, но результатов всё нет, а продаж хочется очень и очень?»

2 часть текста (**Promise**) – даём некое обещание



Пример: «Я научу тебя продать что угодно через тексты, которые проникают прямо в сознание клиентов»

3 часть текста (**Proof**) – приводим доказательства

Пример: «Я сам вырос с 30.000 руб. до 1 миллиона за год, освоив методики продающего копирайтинга»

4 часть текста (**Push**) – призываем к действию

Пример: «Приходи на вебинар «Механика продающих текстов» и освой навык продаж через тексты!»

**Получается такой текст:**

Ты сидишь перед компьютером, тратишь деньги на курсы, но результатов всё нет, а продаж хочется очень и очень?

Я научу тебя продать что угодно через тексты, которые проникают прямо в сознание клиентов. Я сам вырос с 30.000 руб. до 1 миллиона за год, освоив методики продающего копирайтинга!

Приходи на вебинар «Механика продающих текстов» и освой навык продаж через тексты!

**Эти формулы – не панацея**, и тексты должны быть более глубокими и цепляющими. Я не рекомендую привязываться к формулам, но на начальном этапе они подойдут, чтобы понимать логику создания продающего текста.

**Любые модели написания текстов сводятся к двум методам:**

Метод 1. Есть проблема - показать, решение.

Метод 2. Создать проблему - предложить решение.

**То есть мы:**



- заинтересовываем человека (указываем ему на его боли, потребности, чтобы он узнал себя);
- вовлекаем (ведём человека по тексту, чтобы он думал «да, это про меня и для меня»);
- вызываем желание воспользоваться продуктом (чтобы человек ощутил надежду на решение проблемы);
- продаём (предлагаем своё решение).

Чтобы составить крутой продающий текст, нужно обязательно изучить свою Целевую Аудиторию! Об этом я рассказал во 2 блоке курса «Механика Продающих Текстов».

Чтобы написать большой продающий пост, я дам вам варианты его составляющих, которые вы можете располагать и наполнять так, как вам захочется.

## **12 составляющих мощного продающего текста**

1. Начало (заголовок, оффер);
2. Указывание на боли или проблемы ЦА;
3. Способы решения проблемы ЦА;
4. Что будет, если не решать проблему;
5. Как эта проблема уже решается вами или вашими клиентами. Почему именно вы можете помочь;
6. Получается ли у других решать эту проблему (тут закрываем возражения и страхи, что не получится);
7. В чём уникальность вашего подхода к решению проблемы;
8. Суть предложения, что в него входит;
9. Для кого ваш продукт подойдет;
10. Что человек получит в итоге, к какому результату придет после потребления продукта;
11. Усилители (бонусы, гарантии, отзывы, подробности);
12. Призыв к действию.

В тексте не обязательно упоминать все 12 составляющих! Их можно брать частично. Эти же элементы можно и нужно использовать при создании продающих сайтов.

## **ВАЖНОЕ ДОПОЛНЕНИЕ**

**Если вы хотите открыть свой бизнес, и в полной мере освоить нестандартные способы привлечения трафика, сбора и монетизации базы подписчиков – приглашаю вас на свой курс «Множественные Источники Трафика».**

Там вы освоите не только платные и бесплатные способы привлечения подписчиков и клиентов, но и получите подарок стоимостью 240.000 руб. – годовой тариф на сервисе GOODLY.PRO, который стоит 20.000 руб./мес.

**Приобретайте курс по специальной ссылке со скидкой:**

<https://propiar.goodly.pro/store/29vwk4nx>

Доступ к курсу останется у вас навсегда, а благодаря годовому тарифу на GOODLY.PRO у вас будут все необходимые инструменты для создания онлайн-бизнеса, сбора и монетизации базы подписчиков!

**С уважением, Илья Ситнов и команда [GOODLY.PRO](https://www.goodly.pro)**

Моя личная страница ВКонтакте: <https://vk.com/artsitnov>

Моя группа ВКонтакте: [https://vk.com/sitnov\\_money](https://vk.com/sitnov_money)

Мой Instagram: <https://www.instagram.com/artsitnov/>

**Успехов!**

