

# Как писать и говорить так, чтобы покупали?

Тимощенко Александр

МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС

5-9  
ОКТЯБРЯ

СПБКОНГРЕСС.РФ

# Способность восприятия

Писать не более 9 слов в предложении  
Писать не менее 5 слов в предложении

Закон Джорджа Миллера

5-9  
ОКТЯБРЯ

## Способность восприятия

Произносить не более 9 слов в предложении  
Произносить не менее 5 слов в предложении

Кратковременная человеческая  
память, как правило, не может  
запомнить, обработать и повторить  
более  $7 \pm 2$  элементов

# Способность восприятия

Используйте не более 50 знаков в вашем  
УТП/оффере/предложении

Исследование команды Google  
показало, что мышление человека  
качественно может "пережевать"  
именно столько знаков во время  
чтения рекламных предложений

5-9  
ОКТАБРЯ

# Передача информации

Развить все каналы передачи информации

Вербально (содержание речи и текста)

1. Чистота (слова-паразиты)
2. Стилистика речи (логика и связь)
3. Организация речи (использование специальных лингвистических оборотов)
4. Объемность описания (ВАКОГ)\*

# Форма речи

умение использовать  
паравербальные характеристики

Громкость  
Скорость  
Паузность  
Темп

Высота  
Баланс  
Мягкость  
Ритм

# Передача информации

Клиент не покупает то, что вы продаете

Заблуждение 90% продавцов:

"Продавать то, в чем ты сам уверен  
вместо того, в чем уверен  
покупатель".

Часто клиенту просто нужно сказать:  
"Подпишите тут и тут".

А вместо этого люди снимают  
потребности и делают презентации

# Организация речи

содержание речи

Используйте "трузмы".  
Говорите так, чтобы с вами  
соглашались 80% времени



# Тимощенко Александр

**Перед тем, как продавать,  
эксперты заходят ко мне**

IG | VK | FB

**@truefunman**

САЙТ

**truefunman.ru**

1. Разместите этот слайд в соцсети
2. Получите 2 чек-листа для тренировок речи

**TG | WAAPP: 89319850405**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЖИЛИЩНЫЙ  
КОНГРЕСС**

**5-9  
ОКТАБРЯ**

