

Наверняка, вы позвоните в третью компанию – сайт не идеален, но на нем указана минимальная цена за работу и есть информация о гарантиях.

3. ГАРАНТИИ: СНИМАЕМ ОПАСЕНИЯ КЛИЕНТОВ

Слово «гарантия» заимствовано из французского. Большой толковый словарь русского языка под редакцией С. А. Кузнецова дает такое определение этому понятию: '1. Обеспечение осуществления чего-либо, выполнения каких-либо обязательств и тому подобное; поручительство, ручательство, порука в чем-либо. 2. Условие, обеспечивающее, подтверждающее осуществление, исполнение чего-либо'.

Из определения понятно, это условие, которое подтверждает, что услуга будет предоставлена в полном объеме, а товар будет соответствовать ожиданиям покупателя. Поэтому гарантия становится неотъемлемой частью продающего текста. Она призвана снять опасения потенциального клиента и повысить доверие к продавцу или компании, предоставляющей услуги.

В зависимости от того, что вы предлагаете своим клиентам, гарантии бывают **4 типов**:

- 1. Цена.** Вы обещаете, что заказчик сэкономит свои деньги. Если клиент найдет аналогичный товар в другой компании с более низкой стоимостью – вы дадите скидку, которая покроет разницу.



Сэкономьте деньги

Снижаем стоимость товаров на 5–15% процентов по сравнению с конкурентами.

Если найдете аналогичный вариант дешевле — сделаем дополнительную скидку

2. Качество. Один из самых распространенных вариантов. Самый надежный способ дать такую гарантию – обеспечить возврат бракованного товара. По такому принципу работает компания Wildberries и многие другие интернет-магазины.

Возврат осуществляется как по желанию Покупателя, так и из-за ошибки со стороны Продавца.

Причинами для возврата товара ** со стороны Покупателя могут быть следующие:

- Не подошел размер, фасон, цвет, длина и т. п.;
- Оттенок полученного товара отличается от оттенка модели с фотографии на сайте.

Причинами для возврата товара ** со стороны Покупателя могут быть следующие:

- Неправильная комплектация заказа;
- Наличие дефекта/брака****.

В случае неправильной комплектации заказа или наличия дефекта стоимость обратной доставки Почтой России оплачивает Продавец.

Возврат денежных средств Клиенту осуществляется в течение 5-7 рабочих дней

Обращаем Ваше внимание на то, что товар принимается назад только в полной комплектации, со всеми упаковками и наклейками, в непоношенном/неиспользованном виде.

Другой метод можно назвать «доказательным». Вы должны подтвердить соответствие продаваемого продукта ожиданиям клиента до его покупки. В качестве аргументов используются сертификаты ГОСТ, информация о квалификации сотрудников фирмы-производителя, системы проверки товара перед отправкой, внутренний контроль качества и подобное.



Будьте уверены в продукции

Применяем немецкие краски и ежегодно обновляем парк оборудования. Контроль качества и безопасности по 10 параметрам, есть все необходимые сертификаты соответствия.

Также качество продукта можно доказать наличием бесплатно обслуживания в течение определенного срока. Этот способ применим и в розничной торговле, и в сфере услуг. Вы ремонтируете проданный товар или исправляете ошибки монтажа и не требуете от клиентов дополнительных расходов.

- **Гарантия от 3 месяцев до года.** При поломке ПК или сервера бесплатно заменим детали в нашем сервисном центре. Сотрудничаем с производителями техники Intel, AMD, NVIDIA, HP, ASUS, WD, Kingston, PLEXTOR и предлагаем только фирменные комплектующие.

3. Время. Этот тип стоит взять на вооружение бизнесменам, которые работают в сфере услуг. Если скорость выполнения у вас выгодно отличается от других – подчеркните это. Гарантия может работать, если возвращать часть потраченной суммы в качестве компенсации за простой.

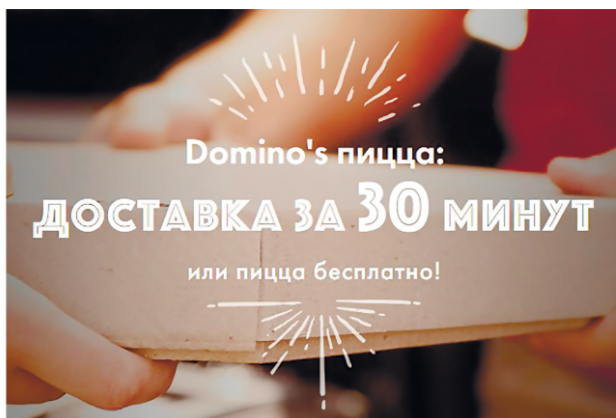
Соблюдение сроков

Каждый этап работы имеет свой срок исполнения, зафиксированный в личном кабинете и указанный в рабочих днях. Как только заявка перейдет на новый этап, срок у нее поменяется. Мы гарантируем, что выполним каждый этап работ в указанные сроки.

А что если?

Если наши специалисты затянули сроки, вы вправе требовать компенсацию – возврат на баланс личного кабинета 1% от общей стоимости услуги за каждый день просрочки.

Если вы абсолютно уверены, что на выполнение какой-либо работы потратите очень мало времени можно выдвинуть такие условия: сделаем X за X минут. Если не успеем – вы получите заказ бесплатно.



3. Подробно рассказывайте об условиях. Гарантия всегда требует подробного описания, так как включает в себя выполнение нескольких шагов. Сделайте на сайте отдельный блок для объяснения, в каких случаях обязательства действуют, а в каких нет.

Но помните, краткость – сестра таланта. Доносите мысли прямо, не усложняйте синтаксис. Если что-то понятно без пояснений, убирайте часть предложения. Обязательно перечитайте фразу вслух и убедитесь, что она легко воспринимается.

4. КАК ПОДАВАТЬ КЕЙСЫ

Гарантия должна мотивировать человека на покупку. Поэтому продавцу следует постоянно улучшать сервис и тестировать условия, которые он предлагает. Если обязательства не привлекают заказчика, стоит их поменять с учетом интересов клиента.

Кейс в маркетинге – это выполненный проект с подробным разбором сделанных работ и полученными результатами. Считается одним из самых конвертируемых типов контента на сайте. По сведениям американского агентства Eccolo Media, он занимает 3 место в рейтинге данных, которые влияют на принятие решения о покупке.

Зачем нужен кейс

Основной смысл кейса – мотивировать потенциального клиента совершить покупку. Кроме того, он помогает:

- 1. Добиться доверия заказчика.** Вы снимаете опасения с помощью наглядного примера работы, говорите клиенту, что он получит такой же результат
- 2. Показать эффективность услуги.** Вы демонстрируете, что работа действительно приносит выгоду с помощью показателей «до» и «после».
- 3. Отстроиться от конкурентов.** Вы выгодно отличитесь от коллег, если они не публикуют портфолио или ваши результаты выглядят более выигрышно.
- 4. Выявить свои сильные и слабые стороны.** Внутренний разбор конкретного случая из практики позволит сделать выводы, что было сделано правильно, а что можно доработать.

4. Результат. Этот тип подойдет тем, кто занимается проведением обучающих курсов повышения квалификации, мастер-классами, то есть предлагает инфопродукты. Вы обещаете, если клиент не получит желаемого эффекта после прохождения занятий, вы вернете ему потраченные деньги.



Гарантия результата - 98,8%

Все, кто посещает занятия и выполняет домашние задания гарантированно получают результат.

Гарантия нужна, чтобы снять страхи клиента. Поэтому нужно поставить себя на его место и проанализировать, чего он хочет и чего он боится. Поэтому:

1. Не давайте ложных гарантий. Многие товары можно вернуть в течение 2 недель без потери денег. Это не выгода клиента, а его законное право. Поэтому не нужно подавать в качестве преимущества то, что подразумевается само собой.

Кроме того, не обещайте того, что вы не сможете выполнить. В лучшем случае клиент разозлится и напишет о вас плохой отзыв, в худшем – возьмет на вооружение закон о рекламе и пойдет с претензией в суд.

2. Сформируйте уникальное предложение на основе гарантии. Вы можете расширить бесплатное обслуживание, уменьшить время выполнения заказа и улучшить качество товара? Воспользуйтесь этим и подчеркните свое отличие от конкурентов. Если сервис в вашей компании не отличается от других фирм, не выносите гарантию в заголовки. О ней следует написать как о выгодах клиента, но не пытаться выдать за уникальное торговое предложение, которое на деле оказывается ложным.

Как писать кейсы

Есть стандартная схема, по которой работают копирайтеры: описание ситуации → демонстрация проблемы → процесс решения проблемы → результат (в значимых цифрах) → happy end (отзыв счастливого клиента или резюме о том, как все чудесно).

По объему кейсы могут быть 2 типов:

- ▶ Краткий, 1000–1500 знаков. Стандартное описание ситуации по готовому шаблону или схеме. Размещаются в портфолио или на странице услуги.
- ▶ Лонгриды, 7000–10000 знаков. Подробный разбор ситуации, оформленный как отдельная страница или статья в блоге.

Мы рекомендуем делать и те, и другие. При разработке помните о 7 правилах:

1. В кейсе нужно использовать цифры/факты/показатели эффективности.

Нужно «мясо», то есть реальные результаты. Пустые фразы типа: «ситуация заметно улучшилась», «у них все получилось» никого не заинтересуют.

2. Язык кейса должен быть понятен целевой аудитории.

Не пишите текст профессиональными терминами, если не уверены, что ЦА их понимает. Либо замените на общеизвестный синоним, либо дайте определение.

Например, в своих кейсах про контекстную рекламу мы избегаем использовать показатель ROI (хотя для себя его считаем). Наша аудитория – частный бизнесмен, который в этих терминах разбираться не обязан. Вместо ROI мы показываем итоговую стоимость каждого результативного клика и сумму среднего чека продаж. Так можно понять, какой доход принесла наша работа.

3. Название кейса должно говорить за себя. Рекомендуем для кейсов 2 типа заголовков:

- ▶ Заголовки, которые содержат проблему. Чтобы читатель мог ассоциировать свою проблему с той, что описана в вашем кейсе:
 - ✓ «Как мы продвигали сайт с ограниченным бюджетом?» – будет интересно начинающим бизнесменам, ограниченным в средствах.
 - ✓ «Как из типовой хрущовки получить элитную студию?» – про ремонт квартиры, будет интересно владельцам хрущовок.
 - ✓ «3 этапа реанимации норковой шубы» – про химчистку для владелиц норковых шуб
- ▶ Заголовки, которые содержат результат. И результат должен быть значимым, чтобы хотелось узнать, как этого достичь:
 - ✓ «На 9% меньше отказов» – для кейса по копирайтингу
 - ✓ «Квартира мечты за 2 месяца» – опять же про ремонт
 - ✓ «Новая шубка из старой за 2 дня и 1500 рублей» – химчистка

4. Оформите кейс красиво. Даже если у вас удачный, информативный кейс, он может не работать, если плохо оформлен. Вот несколько универсальных рекомендаций:

- ▶ используйте понятные, читаемые шрифты,
- ▶ добавляйте картинки «до» и «после» (если они уместны),
- ▶ выделяйте визуально результаты: фон, цвет, рамки и т. д.,
- ▶ правильно оформляйте цитаты (если у вас есть отзывы).

5. Используйте реальные отзывы клиентов. Слова реальных клиентов в кейсе делают его «настоящим». Но не просто попросите отзыв, а задайте наводящие вопросы, чтобы получить развернутый ответ. Например:

- ▶ Вы уже заметили результаты работы? Есть ли улучшения? В чем они выражены?

- ▶ Как вы оцениваете работу наших специалистов? Было ли Вам комфортно работать?

Если у клиента нет времени или возможности ответить на вопросы письменно, позвоните ему и проведите экспресс-опрос. А затем обработайте ответы в цитату. Обязательно оставьте подтверждение, что это реальный клиент, а не фейк. Подойдет ссылка на соцсети или сайт человека.

6. Включите в кейс историю. Каждый клиент – это личность, каждый выполненный проект – решенная проблема. Чтобы портфолио было интересно читать, опишите ситуацию так, чтобы она вызывала сопереживание. А вы станете супергероем, спасшим ситуацию.

7. Пригласите читателей к сотрудничеству в конце кейса. Поскольку кейс – это все-таки инструмент маркетинга, он должен продавать. Для этого не забывайте указывать целевое действие в конце: кнопка на заказ, призыв позвонить или оставить заявку.

Пишите кейсы сами. Чтобы разработать качественный рабочий кейс, необходимо знать всю кухню изнутри. А знает ее только тот, кто на ней работает. Доверить оформление кейса, его редактуру можно маркетологам. Они действительно лучше знают, как расставить акценты, чтоб привлечь внимание. Но основу кейса разрабатывайте сами.

5. О ТЕКСТАХ НА САЙТЕ: ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ ИЛИ КАК ПРОДАТЬ ДОВЕРИЕ

Что ж, продолжаем наш мануал по написанию текстов и поговорим о том, как продать доверие к компании, товару или услуге.

Допустим, вы приступили к работе: разработали СЯ, придумали УТП, составили сильные привлекательные заголовки, набросали схему текста. И вроде все отлично – вы самые-самые крутые-прекрутые и продукция супер. Да вот беда, клиенты сейчас привередливые и просто так вам на слово не поверят.

Чем вы лучше Васи Пупкина или ООО «Worldwide Строй Пабблишинг Инкорпорейтед»? Почему пользователь должен у вас свои кровные денежки потратить? Не обманете ли вы его? Какую в итоге выгоду он получит?

Нужно предоставить человеку доказательства, почему вы действительно лучшие, продемонстрировать, какие преимущества он получит, купив товар или став клиентом компании. Это обязательное условие для всех текстов. Мало просто заинтересовать пользователя, нужно убедить его обратиться именно к вам.

Как рассказать о преимуществах над конкурентами?

Проведите небольшое исследование – проанализируйте своих конкурентов, их услуги и продукцию. Посмотрите, какие у них слабые и сильные стороны, поразмыслите, в чем вы круче. Помните, вам нужно не просто рассказать о своих достижениях или голых свойствах товара. Следует показать, что они дадут клиенту.

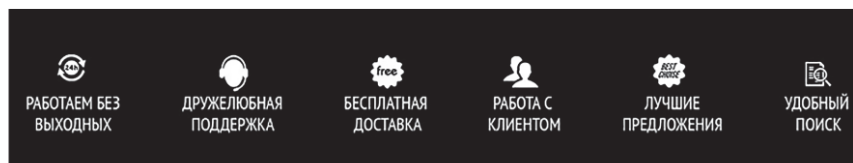
Давайте на примерах разбирать, какие ошибки чаще всего встречаются при попытках рассказать о компании и что с ними делать:

1. Однотипные, скучные преимущества без доказательств

Часто от клиентов слышим следующее: «У нас все как у всех, никаких отличий. Нравится, как у site.com написано – вот у нас все точно также, напишите аналогично». **Так делать не надо.** Пользователи всегда выбирают из нескольких предложений, а не бросаются на первое попавшееся. А как решить куда обратиться, если везде одно и то же?

Для примера далеко ходить не нужно. Допустим, захотелось заказать суши в офис. Начинаем выбирать и видим следующую картину на 4 разных сайтах служб доставки:

Сайт №1



Сайт №2



Быстрая
доставка



Бесплатная
доставка



Свежие
ингредиенты



Бренд №1 в мире

Сайт №3



Сайт №4

Наши преимущества:

- ➔ **Всегда свежие продукты**
- ➔ **Низкая цена на все меню**
- ➔ **Большие порции**

Найдите 5 отличий у этих 4-х сайтов.

У всех самые свежие ингредиенты, привлекательный выбор, быстрая доставка и выгодные цены. И нет, блоки из контекста не вырваны – нигде развернутого пояснения к ним нет, время доставки, размер скидки и прочая информация не указана – догадайтесь сами.

Или еще пример:

Почему мы?



ЛУЧШЕЕ СООТНОШЕНИЕ
«ЦЕНА-КАЧЕСТВО».



ГАРАНТИРУЕМ СОБЛЮЖДЕНИЕ
СРОКОВ,



ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К
КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

Такой набор подойдет для абсолютно любой фирмы: строительство домов, продажа запчастей, доставка цветов, суши и всего прочего. Сайт потеряется среди тысячи подобных.

А теперь посмотрим такой вариант:



УДОБНАЯ ОПЛАТА
Онлайне, наличные, банковские карты




от 60 МИНУТ
40 минут везем / 20 минут готовим
Заказы ко времени



ЗАКАЗ В ПОДАРОК
Легендарные блюда от IL Патио и Планеты Суши

Конечно, блок не идеален, есть что доработать. Но тем не менее обозначено время – от 60 минут на получение заветных роллов, а оплатить заказ можно по карте, не придется бежать за наличкой.

 **СУПЕР БЫСТРАЯ
ДОСТАВКА**

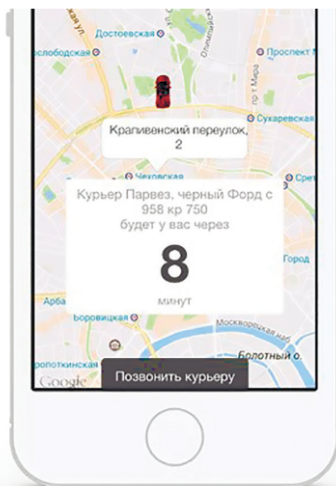
Среднее время доставки по итогам более 10 000 заказов – 8 минут


 **КУРЬЕРА ВИДНО НА
КАРТЕ**

Время прибытия курьера отображается в реальном времени. Доставка до тротуара


ЗАКАЗ В 1 КЛИК

Нажимаете одну кнопку и еда едет к вам. Не надо никуда звонить или писать



 **БЛЮДА ВЫСШЕГО
УРОВНЯ**

Мы сотрудничаем исключительно с лучшими кухнями Москвы

 **ЗДОРОВАЯ
НАТУРАЛЬНАЯ ЕДА**

Используем натуральные продукты и добавки, готовим из свежих продуктов и овощей

НИКАКИХ ЧАЕВЫХ

Оплата безналичным способом на самом безопасном уровне. Не надо искать сдачу или чаевые

В данном варианте тоже местами не хватает фактической информации, но все же выгоды очевидны, особенно на фоне абсолютно одинаковых конкурентов.

Что делать:

Избавляться от штампов и клише. Не забывать про конкретику. Владельцам сайтов – не скрывать информацию и не играть в шпионов. Предоставляйте копирайтеру все данные. Не устаем повторять: конкуренты потратят время и изучат ваши цены, преимущества и фишки, а вот клиент этим заниматься не будет – просто уйдет с сайта и не вернется.

Копирайтерам – активно задавать вопросы клиенту, просить фактическую информацию и не ограничиваться шаблонными фразами про выгодные цены, высокое качество и широкий ассортимент.

2. Сплошное «мы-мы-мы»

Пишите не о том, какие вы хорошие, а о том, какие преимущества получит пользователь, став клиентом компании.

Преимущества « »

Наши кухни оснащены специальным оборудование, позволяющим применять специфические техники приготовления, такие как стир-фрай. Мы используем качественные продукты, приобретенные у постоянных и проверенных поставщиков. Так как в приготовлении японских блюд применяется минимальная термическая обработка, мы уделяем особое внимание свежести ингредиентов.

Мы заботимся об аппетитном виде блюд, в оформлении часто используется кунжут, тертый сыр, изящные дольки овощей. Зелень . особо колоритно выглядят роллы.

Мы динамично развивающаяся компания в области автомобильных деталей и принадлежностей.

Мы рады предложить вам широкий ассортимент автотоваров по самым выгодным ценам.

Прочитаешь такое и возникает вопрос, а мне как клиенту что с этого? Что я получу?

А при виде текста про «молодые динамично развивающиеся компании» и вовсе хочется плакать.

Что делать:

При описании преимуществ думайте от человека и его личных интересов. Меньше мы, больше вы.

Сконцентрируйтесь на том, что получит клиент. Пользователю все равно, динамично вы развиваетесь или нет, он хочет решить свою проблему с помощью конкретного товара или услуги. Покажите, за счет чего это произойдет.

Лучшие условия для вашей стиральной машины:



Машинка будет исправна уже сегодня



Ремонт производится на дому



Гарантия – до 12 месяцев

С помощью нашей формы заказа вы можете вызвать мастера на любое удобное для вас время, включая праздничные и выходные дни.

Вам нигде не нужно ехать. Если случай сложный – сами отвезем машинку в мастерскую и привезем обратно. Бесплатно.

Мы ничего не починили — вы ничего не платите. После ремонта вы получите квитанцию, которая является нашим гарантийным обязательством.

3. Много «воды»

Краткость – не всегда сестра таланта. Но и пространные описания преимуществ работы тоже пользы никакой не принесут.

ИЗУЧЕНИЕ КИТАЙСКОГО ЯЗЫКА И ОБУЧЕНИЕ В КИТАЕ: В ЧЕМ НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА?

✓ Опыт работы более 5 лет

Оказываем содействие по организации обучения в Китае. Каждый 3 клиент обратился к нам по рекомендации.

✓ Поездка под ключ

Возьмем на себя все хлопоты в вашей стране и Китае: подбор программы или вуза, оформление бумаг, консультирование.

✓ Дополнительные услуги

Трансфер из аэропорта/вокзала, заселение в общежитие, регистрация, получение карты в банке, сим-карты и т.д.

✓ 100% участия и внимания

Ответим на все ваши вопросы в любом объеме по электронной почте или скайпу. Работаем круглосуточно.

✓ Гарантия качества

Работаем с лучшими университетами Китая. Со всеми представленными вузами заключены официальные договоры.

✓ Обширная география

Сотрудничаем с учащимися из России, Украины, Казахстана, Молдовы, Белоруссии, Туркменистана, Узбекистана и др. стран

4. Отсутствие фактов и доказательств

Об этом уже упомянули, но повторим еще раз. На словах все без исключения лучше. Если вы быстрее, внимательнее, надежнее конкурентов – докажите, не скромничайте. Сомнения клиента могут развеять факты. Без них он опять получает очередной набор клише, которые не склонят к покупке у вас.



Преимущества проектирования и строительства домов, зданий в компании [REDACTED]

Все знают, что *проектирование и строительство домов* - дело непростое. Перед тем, как приступить к строительству, необходимо тщательно продумать все нюансы и разработать план постройки. На сегодняшний день Вы можете купить уже готовый проект здания или же приобрести индивидуальный, сделанный с учетом всех требований и пожеланий заказчика.

Окончательно решившись на строительство собственного дома, необходимо выбрать вид проекта (готовый или индивидуальный). Многие думают, что готовый план является ограниченным, однако мы уверяем Вас, что это не так. В него всегда можно внести правки: поменять планировку, расположение комнат, санузлов и так далее. Иными словами, его можно адаптировать под заказчика.

Заказать проектирование строительство (Москва) Вы можете в фирме [REDACTED]. Посмотрев десятки вариантов уже сделанных планов, представленных в нашем каталоге, Вы обязательно сможете выбрать подходящий. Даже не предполагайте то, что выбрав уже существующий проект, Ваш дом будет неunikальным. Ведь Вы имеете возможность сделать его уютным и неповторимым, просто внеся какие-то изменения. Кроме того, готовые планы являются проверенными, ведь они раньше были использованы. А это дает дополнительную уверенность в том, что во время строительства на площадке не появится никаких внезапных ситуаций.

Успешные партнёрские отношения с производителями и крупными торговыми домами дают нам возможность предложить любое оборудование под конкретные задачи клиента при **максимально точном соблюдении сроков поставки и гарантии низких цен**

Система менеджмента качества компании [REDACTED] в области проектирования, строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства сертифицирована и соответствует требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2008.

Квалифицированные специалисты нашей компании предоставят вам подробную техническую консультацию и помогут подобрать оборудование исходя из Ваших потребностей.

Выбрав нашу компанию, Вы всегда можете быть уверены в **высоком качестве обслуживания, индивидуальном подходе и гибкой ценовой политике.**

Ориентация на потребности и возможности клиентов – основа **эффективной работы** компании « [REDACTED] » на рынке систем безопасности.

Никто не будет продираться через эту простыню текста, состоящего на 90% из шаблонных фраз.

Что делать:

Пишите четко и по существу, структурируйте информацию, не лейте воду. Не забывайте оформлять преимущества в удобном для чтения виде: используйте иконки, списки, таблицы.



01 Надежность

Проверенная временем, 10 лет на рынке автосервиса!

02 Качество

Высокий уровень, индивидуальный подход!

03 Сервис

Профессионалы своего дела!

Что делать:

Оперировать фактами: широкий ассортимент – сколько именно позиций и что это даст клиенту, низкая стоимость – какой минимальный порог и за счет чего цена мала, гарантия качества – какая именно, на сколько лет и т. д.

– Покупать садовые фигуры оптом выгодно в ПОЛИФОРМ МСК: –



Исключены поставки некачественной продукции

Качество и безопасность фигурок подтверждено сертификатом. Тщательно упаковываем и проверяем каждую партию товара.



Всегда есть из чего выбрать

Ассортимент насчитывает около 1000 позиций и каждый сезон обновляется. Сотрудничаем с художниками и скульпторами.



Уникальные изделия

Принимаем заказы на изготовление фигурок по индивидуальным эскизам. Выполняем работу от проекта до готового изделия.



Низкие цены, гибкая система скидок

Вам не придется переплачивать. Мы являемся производителем и удерживаем цены на оптимальном уровне.



Работаем круглосуточно:
срочно приедем в обед, ночью или на выходных



Выдаем **10-летний**
гарантийный сертификат
на работы



Установлены
фиксированные цены на все
электромонтажные работы



Привозим с собой
необходимые **материалы:**
кабели, розетки и т.д.



Всегда **убираем мусор**
после себя, оставляя
идеальную чистоту



Предлагаем
беспроцентную рассрочку
до 6 месяцев

Показать преимущества в сравнении с конкурентами. Распишите, как дела обстоят у вас, а как в других компаниях. Позвольте клиенту наглядно убедиться, что у вас заказать продукцию явно выгоднее.

Почему мы считаем наше предложение лучшим на рынке Иркутска		
	У других	У нас
Материалы	Работа с материалами, которые легко купить в Иркутске, как правило, это Китай, Польша, Россия.	Только проверенные производители: PONGS TEXTIL (Германия), MALPENSA (Италия), Aikor Draka (Голландия), CTN (Франция) и другие.
Безопасность	Недорогие в обслуживании металлические газовые баллоны, которые регулярно перезаправляются.	Работаем с композитными баллонами фирмы Ragasco (Норвегия) – их взрывоопасность равна нулю.
Цены	В стоимость после замера могут быть добавлены цены за доставку полотна, вызов бригады, доп. вырезы под светильники и пр. Рас с рочка под дополнительный процент.	После замера и озвучивания цены стоимость не меняем, все, что не учли сразу - это уже наши проблемы. Рас с рочка без процентов и переплат на 6 мес!
Результат	Гарантии 6-12 мес. на работу. Грязные полы, мебель, обои, оставленный мусор после установки.	Гарантии 10 лет на материалы, 3 года на работу. Наши перфораторы оснащены пылесборником, а мусор забирает бригада.

5. Преимущества для оптимизации или просто «чтобы было»

Кто-то до сих пор считает, что текст нужен только для оптимизации и важно впихнуть в него как можно больше ключей. Прото, что нужно писать для людей, а не для поисковых роботов, часто забывают.

В итоге получается такое:

Сборные бассейны. Оборудование для бассейнов Строительство монолитных бассейнов, турецких саун

Пять причин позвонить нам:

1. Украсить дачный участок? Освежиться в жаркие дни? **Установите сборный бассейн!** [Выбрать бассейн для дачи](#)
2. Обновить собственный дом? **Постройте бассейн и турецкую баню.** [Послать запрос на строительство, Мы ответим в считанные часы](#)
3. У вас уже есть бассейн? **Экономьте время и усилия. Профессиональный сервис бассейнов.** [Позвоните нам](#)
4. Строители? **Увеличьте свою прибыль: дополните объекты бассейнами и хаммамами.** Купите здесь оборудование и материалы.
5. Торговая организация? **Зарабатывайте больше - расширьте ассортимент. Становитесь нашим дилером**

[Предложение по сотрудничеству](#)

[Контакты](#)

Купите бассейн. Дешевле чем курорт.

... [Интересные предложения на приобретение бассейнов и оборудования.](#)

[Читайте новостную ленту](#)

В чем тут преимущества – загадка. О какой покупке и доверии к компании может идти речь? Да и поисковики такому тексту будут не рады.

Что делать:

Писать для людей, а не для роботов. Оптимизация должна быть органична и незаметна, если ключевое слово ну никак не вписывается в ваше описание выгод, не используйте его.

3 причины купить печи для пиццы и другие модели у нас



Европейское качество

Использование печи сразу после установки, сохранение тепла до 2 дней, ежедневная эксплуатация как на улице, так и в помещении. Гарантия 24 месяца



Собственное производство

Изготовление печей по итальянской технологии с применением оборудования из Европы: ALMATIS (Германия), SILKEM (Словения), KERNEOS (Франция)



Разрешения на установку

Наличие необходимых документов от Роспотребнадзора, государственных экологических заключений, пожарного сертификата для МЧС России