**Продающий текст описания товара для маркетплейса**

Схема написания.

1. **Заголовок**
* Пробудите здоровое любопытство*.*
* Весомые выгоды, которые получит покупатель, если приобретет товар.
* Решение давно существующей проблемы.

Примеры:

* Для настоящих ценителей прекрасного! Творческий человек не пройдет мимо!
* В настоящий современный интерьер! Гости будут приятно шокированы это красотой!
* Недостающий штрих в вашем интерьере! Красивая и ультрасовременная вещь.
* Почему у дизайнеров интерьер всегда изысканно стильный?
1. **Вступление**
* Формула: **«проблема-надежда-решение**». Обозначить наличие проблемы. Потом дать надежду на хороший исход. И только после предложить собственное решение.
* Вступление должно содержать три вопроса, на которые клиент ответит «Да».
* Хорошо работает старая, добрая конструкция «Если..., то...».
* Обозначить все выгоды, которые можно получить, приобретя товар.

Примеры:

* Кажется, все в интерьере гармонично и стильно. Но чего-то явно не хватает, нет акцента…
* Как эффектно подать на торжественный стол фрукты? Есть творческая идея...
* Званый ужин в новом обличье, что может быть оригинальней?
* Не получается проявить свой креатив? Вам нужны современные декоративные вещи!
1. **Основные характеристики и особенности товара**
* Описание выгод товара
* Характеристики товара, размеры, вес, особенности цвета, фактуры, вкуса, консистенции и другие.
* Важные для покупателя способы применения, использования, носки, обслуживания, хранения и т. п.
* Фраза: «Сертифицированная продукция.», «Есть декларация соответствия.»
1. **Призыв к действию**
* Предложите купить, написать отзыв.

Примеры:

* Покупайте эти изделия прямо сейчас — мы в творчестве не повторяемся!
* Авторы не могут повторить однажды созданное! Поэтому покупайте не откладывая!
* Покупайте сегодня этот набор, количество расцветок ограничено.
* Купите сегодня, напишите отзыв нам в компанию. Контакты на этикетке.
* Приобретайте панно! Мы ждем ваших отзывов!