

10 OTÁZEK, KTERÉ VÁM USNADNÍ PSANÍ PRODEJNÍHO TEXTU

UŽ DAVID OGILVY ŘÍKAL – JEŠTĚ NEŽ ZAČNETE PSÁT, MUSÍTE HODNĚ POSLOUCHAT A ČÍST. NASÁT INFORMACE K TÉMATU.

Pak přichází fáze tvoření textu.

Tyto otázky vám pomůžou zamířit textem přímo do černého.

- **O jaký typ textu jde? Kde ho umístíte?**
- **Jaký je cíl textu? Co má čtenář po přečtení udělat?**
- **Jaká je cílová skupina nebo persona?**
- **Co ovlivňuje nákupní rozhodování cílovky?**
- **V jaké nákupní fázi se čtenář textu nachází?**
- **Co je unikátní prodejní argument?**
- **Jaký je tón komunikace?**
- **Navazuje text na jiný text?**
- **Je text omezený počtem znaků?**
- **Jaké informace v textu nechcete uvádět?**