

ТОП-10 ПОМИЛОК У КОМЕРЦІЙНИХ ТЕКСТАХ (І ЯК ЇХ ВИПРАВИТИ)

Вступ

Ви можете написати текст на 1000 слів, але якщо в ньому є хоч одна критична помилка — клієнт просто не дочитає. У цій статті розберемо 10 типових фейлів у комерційних текстах, які знижують конверсію, довіру та прибуток.

Занадто багато “ми” у тексті

✗ У чому проблема: Бренди часто говорять тільки про себе: “Ми пропонуємо”, “Ми створили”, “Ми гарантуємо”. Але читача цікавить не ви, а його вигода.

✓ Як виправити: Замінюйте “ми” на “ви” — покажіть користь для клієнта.

Було: “Ми доставляємо замовлення за день.”

Стало: “Отримайте своє замовлення вже завтра.”

Відсутність заклику до дії

✗ У чому проблема: Текст без чіткої інструкції для читача не мотивує до дії, що зменшує продажі.

✓ Як виправити: Завжди додавайте заклик до дії: “Замовте зараз”, “Дізнайтеся більше”, “Зв’яжіться з нами”.

Занадто складна мова

✗ У чому проблема: Використання складних термінів і довгих речень робить текст важким для сприйняття.

✓ Як виправити: Використовуйте прості слова і короткі речення. Пишіть так, щоб вас зрозумів навіть старшокласник.

Відсутність унікальної торгової пропозиції (УТП)

✗ У чому проблема: Якщо ви не виділяєтеся серед конкурентів, клієнти не запам’ятають ваш бренд.

✓ **Як виправити:** Знайдіть і підкресліть унікальність вашої пропозиції. Що робить ваш продукт чи послугу особливою?

Ігнорування болей клієнта

✗ **У чому проблема:** Текст, що не враховує справжні проблеми клієнта, не викликає емоційного відгуку.

✓ **Як виправити:** Досліджуйте цільову аудиторію і вкажіть, як ваш продукт вирішує їх проблеми.

Надмірна кількість інформації

✗ **У чому проблема:** Перевантаження тексту зайвою інформацією відволікає і заплутує читача.

✓ **Як виправити:** Залишайте тільки найважливіше. Використовуйте списки для структуризації.

Недостатня перевірка фактів

✗ **У чому проблема:** Помилки у фактах підривають довіру до бренду.

✓ **Як виправити:** Завжди перевіряйте інформацію, яку ви наводите, та вказуйте джерела, якщо це доречно.

Відсутність візуальної ієрархії

✗ **У чому проблема:** Без чіткої структури текст виглядає як суцільна маса, що ускладнює сприйняття.

✓ **Як виправити:** Використовуйте заголовки, підзаголовки, списки, виділення жирним текстом.

Ігнорування SEO-оптимізації

✗ **У чому проблема:** Без оптимізації для пошукових систем текст може не потрапити до потенційних клієнтів.

✓ **Як виправити:** Використовуйте ключові слова, але без перенасичення тексту. Створіть мета-описи.

10 Відсутність тестування

✗ **У чому проблема:** Не тестуючи тексти, ви не знаєте, що працює краще для вашої аудиторії.

✓ **Як виправити:** Виконуйте A/B тестування різних версій текстів, щоб знайти найефективніші рішення.

Висновок

Хороший комерційний текст — це не про красномовність, а про розуміння людини, яка читає.
Перевір свої тексти на ці помилки — і ти вже будеш на крок попереду конкурентів.