



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Шаблон аудита продающих текстов по методу расшифровки прилагательных и конкретики

Практический чек-лист для самостоятельной оценки и улучшения текстов на сайте

Почему 'вода' и абстракции вредят продажам?

В современном информационном пространстве читатель ценит конкретику и ясность. 'Вода' в тексте — это любые слова и фразы, не несущие смысловой нагрузки, не объясняющие выгоду для клиента и не ведущие к целевому действию. Она отталкивает, снижает доверие и уменьшает конверсию.

Многие авторы создают тягучие предложения без смысловой нагрузки. Вы удивитесь, но некоторые тексты после правильного редактирования уменьшаются вдвое, сохраняя при этом все ключевые мысли! (StudentBot). Пустые эпитеты и общие фразы не делают текст 'умнее', а лишь удлиняют его, тратя время читателя и не давая ничего взамен (YourWriter). Цель продающего текста — не просто информировать, а убеждать и побуждать к действию. Это достигается через конкретику, факты и демонстрацию реальной ценности.

Инструкция по аудиту: как использовать шаблон

Выберите фрагмент текста

Возьмите 1-2 абзаца с вашего сайта, которые, по вашему мнению, должны продавать, но не делают этого.

Выделите общие слова/прилагательные

Найдите все 'качественный', 'быстрый', 'надежный', 'эффективный', 'индивидуальный' и подобные.

Задайте вопрос 'И что?'

Для каждого общего слова спросите: 'И что это значит для моего клиента? Какую конкретную выгоду он получит?'

Сформулируйте конкретную выгоду/свойство

Переведите абстракцию в измеримые результаты, цифры, факты, примеры.

Предложите новую формулировку

Перепишите фразу, используя конкретику. Помните: 'мы применяем оборудование немецкой компании (название), что позволяет справиться с работой за час' вместо 'наша компания предоставляет качественную услугу в минимальный срок' (YourWriter).

Таблица для аудита текста

Фраза из текста	Общее слово/прилагательное	Вопрос 'И что?'	Конкретная выгода/свойство	Предложенная формулировка

Чек-лист по конкретике

- Есть ли цифры и факты, подтверждающие заявления?
Например, 'в нашей команде 5 инженеров с опытом работы более 10 лет' вместо 'мы команда профессионалов' (Stepankow.ru).
- Избегаются ли неоправданные превосходные степени ('лучший', 'уникальный')?
Если используете, подкрепите доказательствами (например, 'лучший по версии [источник]').
- Приведены ли примеры использования продукта/услуги?
Как продукт решает конкретную проблему клиента?
- Понятно ли, что означает каждое 'преимущество' для клиента?
Переведены ли свойства в ощутимые выгоды (FAB-формула: Features, Advantages, Benefits)?
- Используется ли социальное доказательство?
Реальные отзывы, кейсы, логотипы известных клиентов, статистика (Rocket-shark).
- Есть ли четкий призыв к действию (СТА)?
Используйте сильные глаголы, описывающие результат для пользователя: 'Получить бесплатный расчет' вместо 'Заказать расчет' (Rocket-shark).

Советы по устранению 'воды' и повышению конкретики

Канцеляризм и клише	Избегайте 'динамично развивающаяся компания', 'индивидуальный подход', 'широкий спектр услуг'. Заменяйте их фактами и цифрами.
Стоп-слова	Удаляйте 'очень часто приходится' (замените на 'часто'), 'выполненный в точном соответствии с регламентом' (замените на 'выполнено по регламенту') (YourWriter).
Размытые обещания	Конкретизируйте 'повысим эффективность' до 'увеличим конверсию на 15% за 3 месяца'.
Избегайте общих фраз	Вместо 'современная теплая обувь как нельзя кстати приходится в холодный зимний период' – 'наши ботинки с утеплителем Thinsulate сохраняют тепло до -30°C' (Stepankow.ru).
Используйте формулы копирайтинга	FAB (Features, Advantages, Benefits) поможет перевести свойства продукта в выгоды. BAB (Before, After, Bridge) покажет клиенту путь от проблемы к решению (Rocket-shark).
Проверяйте текст	Используйте сервисы типа 'Главред' (maximilyahov.ru) для выявления стоп-слов и 'воды', но помните, что ни один сервис не заменит глубокого анализа смысла (Stepankow.ru).
Фокусируйтесь на клиенте	Людей не интересуют характеристики вашего продукта. Их интересует, как этот продукт изменит их жизнь или бизнес к лучшему (Rocket-shark).

Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу



[🔗 rocketlab.bz](https://rocketlab.bz)

[📌 @rocketlab](https://twitter.com/rocketlab)