

Чек-лист: Что должна содержать публикация

В современном мире информационные технологии играют ключевую роль, и программные продукты становятся неотъемлемой частью нашей жизни. Однако, чтобы успешно продвигать программные решения на рынке, необходимо правильно представлять их потенциальным пользователям. Подготовили для вас чек-лист, что должна содержать публикация.



Сервисы для проверки текста:



Легкость чтения
текста по шкале
«Главреда»
glvrd.ru



Проверка текста
на водность
glvrd.ru



Проверка текста
на уровень спамности
turgenev.ashmanov.com

Создаем Уникальное Торговое Предложение

Создание уникального торгового предложения (УТП) – это процесс, который помогает выделить ваш продукт или услугу среди конкурентов и привлечь внимание потенциальных клиентов. Попробуйте создать описание вашей публикации, отвечая на следующие вопросы:



Какие проблемы клиентов вы решаете?



Каким образом вы закрываете потребности клиентов?



Что отличает вас от конкурентов?



Какими уникальными свойствами обладает ваш продукт?



Чем вы можете подтвердить, что ваш продукт имеет лучшие характеристики, чем продукты конкурентов?



Почему клиенты должны выбрать именно ваш продукт из всех предложений на рынке?



Какую конкретную выгоду вы можете предложить?



Какие у вас есть бонусы?

1 Описание продукта

Следуйте 3 правилам:



Понятное и полное изложение пользы



Соблюдение порядка: сначала польза, потом «фишки»



Если было реализовано внедрение для крупного и известного клиента, расскажите про этот случай, опишите кейс.

Публикация должна начинаться с краткого описания программного продукта "**Область применения**". Здесь следует указать его название, назначение, основные функции и преимущества перед конкурентами. Это поможет посетителям быстро понять, о каком продукте идет речь, и заинтересоваться им.

2 Целевая аудитория

Важно определить целевую аудиторию решения. Кто будет его основным пользователем? Какие задачи вы решаете для этих пользователей? Понимание целевой аудитории поможет адаптировать публикацию под интересы и потребности потенциальных клиентов.



3 Функциональные возможности

Далее следует подробно описать функциональные возможности программного продукта. Какие задачи он может выполнять? Какие проблемы он решает? Здесь можно привести примеры использования продукта в реальных ситуациях.

Добавьте демонстрацию решения/руководство по использованию (видео с обзором интерфейса, либо пошаговое описание со скриншотами). Это позволит посетителям сайта узнать, как продукт поможет им в работе. Используйте при описании решения [Рекомендации по оформлению коммерческих публикаций](#) на нашем сайте.

4 Технические характеристики и ограничения

Технические характеристики также являются важным аспектом для публикации. Здесь следует указать минимальный релиз платформы/конфигурации 1С, на которых гарантируется работоспособность ПО, требования к программному обеспечению, а также другие технические параметры. Уточните состав поставки и метод лицензирования (опишите состав дистрибутива и порядок получения лицензии, если она есть). Также следует упомянуть возможные ограничения в работе продукта, чтобы посетители сайта могли быть готовы к ним. Так потенциальные клиенты смогут оценить, подходит ли продукт.



5 Преимущества

Не менее важно указать преимущества программного продукта. Что делает его уникальным на рынке? Какие функции могут привлечь пользователей?

6 Стоимость и доступность

Стоимость программного продукта – важный фактор при принятии решения о покупке. Публикация должна содержать полную информацию о цене продукта, о наличии возможности его адаптации под нужды клиента. Если продукт доступен для бесплатного скачивания, пробного использования, есть демоверсия продукта, то об этом стоит упомянуть и указать условия получения и срок, можно прикрепить на вкладке **Бесплатные файлы**. Укажите, проводите ли вы онлайн-демонстрацию (достаточно иногда видео, чтобы сократить вопросы к решению).








7 Отзывы и рекомендации

Наконец, публикация должна включать отзывы и рекомендации от других пользователей программного продукта. Положительные отзывы могут убедить потенциальных клиентов в качестве продукта и повысить доверие к нему. Не забудьте получить письменное согласие на использование товарного знака/логотипа и/или информации о публикуемом пользователе.

Таким образом, публикация о вашем решении должна содержать описание продукта, целевую аудиторию, функциональные возможности, технические характеристики, преимущества и ограничения, стоимость и доступность, а также отзывы и рекомендации. Это поможет представить продукт потенциальным клиентам в наиболее привлекательном свете и увеличить шансы на успешное продвижение на рынке.

Вопросы для проверки УТП:

- | | | |
|--|-----------------------------------|------------------------------------|
|  УТП содержит решение более целевой аудитории? | <input type="button" value="Да"/> | <input type="button" value="Нет"/> |
|  УТП правдиво, логично и конкретно? Содержит цифры? | <input type="button" value="Да"/> | <input type="button" value="Нет"/> |
|  Предложение понятное и лаконичное?
Легко воспринимается и запоминается? | <input type="button" value="Да"/> | <input type="button" value="Нет"/> |
|  Показаны сильные стороны продукта и его эффективность? | <input type="button" value="Да"/> | <input type="button" value="Нет"/> |
|  Ваше предложение уникально?
Содержит конкурентные преимущества? | <input type="button" value="Да"/> | <input type="button" value="Нет"/> |

У вас уже есть публикация? Как давно вы ее обновляли?

Подумайте, как вы могли бы улучшить описание для вашего решения. Следуя этим шагам, вы сможете создать уникальное торговое предложение, которое выделит ваше решение или услугу на рынке и привлечет внимание потенциальных клиентов.

