

Техническое задание на копирайтинг

Задание:

В рамках технического задания необходимо написать текст для посадочной страницы:

Общие требования к тексту:

- Текст должен быть полностью на английском языке (регионы US / UAE)
- Пользователь – мелкий бизнес / агентство недвижимости который ищет себе crm-систему с гибкой настройкой под его задачи. Мы даем бесплатную демо-версию нужной crm и консультируем бесплатно по функционалу и общей настройке под задачи.
- Текст должен быть максимально полезен для пользователя, пишем именно для него. Пишем только полезную информацию; недопустимо писать часть текста ради объема и использовать повторение предложений путем простой перестановки слов: если не получается достигнуть оптимального объема по ТЗ, значит оставляем как есть.
- Контент сайта разбит на блоки (подробнее в приложении), необходимо соблюдать тематику каждого блока и стараться равномерно распределить объем текста между блоками.
- Если исполнитель считает, что предлагаемые заказчиком заголовки или ключевые фразы не в полной мере отражают цель задания или с помощью них не удастся достигнуть желаемых показателей по уникальности и объему текста он вправе добавить свои ключевые слова предоставив их список заказчику.
- Текст не должен содержать грамматических, орфографических, пунктуационных, синтаксических, типографических, смысловых и прочих ошибок;
- «Тематические слова» и «Слова из подсветки в выдаче» рекомендуется использовать в тексте в произвольной словоформе и столько раз, сколько указано в скобках.
- Уникальность текста не менее 95-100 % (можно проверить в сервисе <https://text.ru/> или другой сервис).
- Плотность ключевых слов в тексте не более 3%, оптимально 2% (можно проверить в сервисе <https://www.istio.com/> или другом сервисе).

Дополнительно:

Объем текста: от 4500 до 5000 слов.

Структура текста для ориентира:

Указана в приложении теги и на сайте для которого необходимо подготовить текст

В тексте использовать следующие ключевые фразы и слова (в любой форме):

- crm customer relationship
- crm customer management
- softwares
- crm (повторить не более 120 раз суммарно)
- cma
- customer service
- marketing strategy
- customer care
- crm system
- customer resource management system

- crm softwares
- relation management software
- consumer relationship management system
- customer relationship management system
- lead generation
- competitor analysis
- customer experience
- crm system tools
- crm tools
- customer management tools
- property management software
- crm software sample
- marketing tools
- business software
- real estate crm
- employee management system
- project management systems
- expense management
- finance analytics
- competitive market analysis
- employee management software
- saas-based platform
- mobile inventory management software
- multi-currency support
- mobile crm systems
- solving customer complaints
- video conferencing solutions for business

Слова из подсветки Google.ae (mobile) использовать в том порядке слов которые указаны :
Используя слова из подсветки, можно повысить текстовую релевантность, снизить риски наложения текстовых фильтров и улучшить результаты продвижения сайта в поисковых системах.

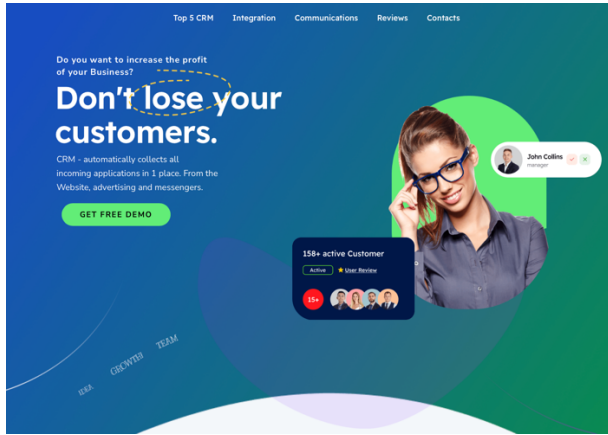
Указаны в Таблице excel *Слова из подсветки*

*При работе с подсказками необходимо больше уделять внимание тем у которых большее количество запросов при этом постараться охватить все подсказки в тексте.

Источники информации (примеры сайтов конкурентов):

<https://www.goyzer.com/>
<https://fundrise.com/>
<https://www.buildium.com>
<https://behomes.io/>
<https://www.bitrix24.com/>
<https://monday.com/>
<https://www.hubspot.com/>
<https://keap.com/product/what-is-crm>
<https://www.zoho.com/crm/>

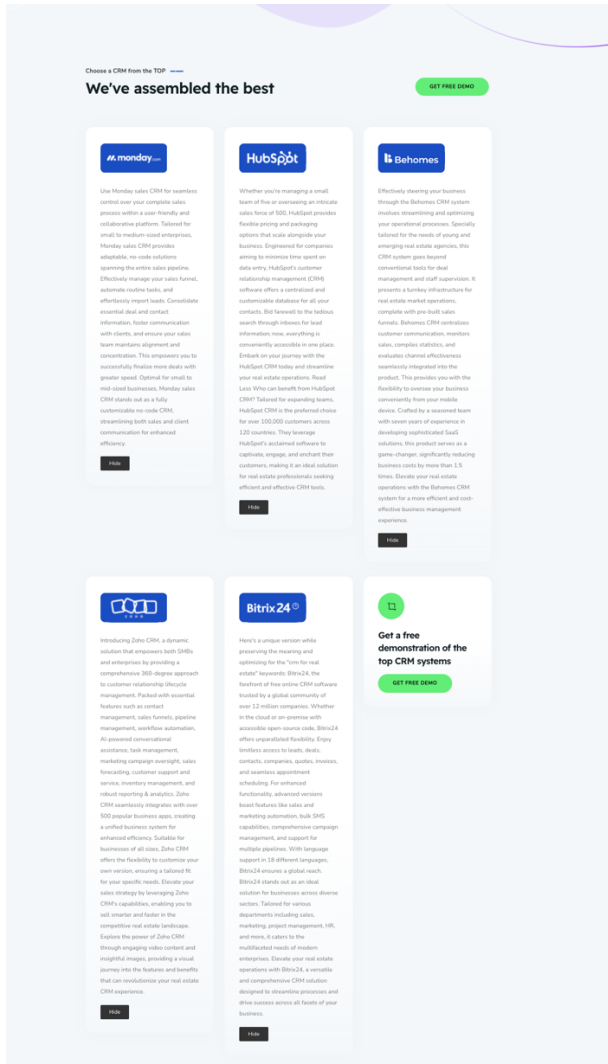
Разделение сайта на блоки



Блок 1

Заголовок сайта и описание

Необходимо составить призыв к действию или описание выгод для потенциального пользователя содержащие больше ключевых слов. Принцип чем короче предложение тем лучше.



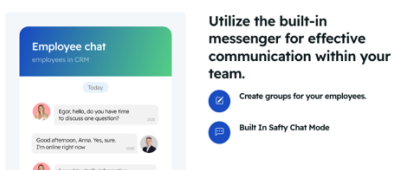
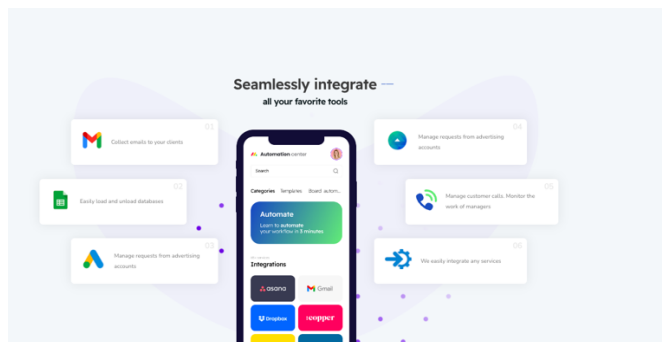
Блок 2

Описание достоинств каждой CRM системы, основные идеи можно взять с сайтов разработчиков и перефразировать дополнив нужными словами. Суммарно блок должен содержать от 3200-3500 слов равномерно распределив их между описаниями продуктов.

Опишите основные преимущества и особенности CRM систем а также выгоды для пользователя. Иде можно брать из блогов компаний, например:

bitrix24 <https://www.bitrix24.com/about/blogs/>

Многие функции дублируются для каждого бренда используйте слова из подсветки (синонимы) чтобы уникализировать описания каждой CRM системы.



Блок 3

Описание возможностей CRM системы в целом. Что получит покупатель установив CRM (любую)

Основное внимание уделить заголовкам и смысловой корректности фраз. Значительно увеличивать объем слов в этом блоке не нужно (за исключением информации об отчетах)

Отчеты (нижняя часть изображения) Опишите какие отчеты могут генерировать сgm и как это облегчит коммуникацию с клиентами и внутри команды. Подсветите то что отчеты генерируются и опрвляются автоматически без участия менеджера проектов ил отдела продаж – менеджер и клиент будет всегда в курсе ситуации. (объем текста про отчеты 250-300 слов)

Put sales on autopilot

Use the potential of technology, automate sales by utilizing funnels for lead processing, and customize customer interaction scenarios.



One-click calling

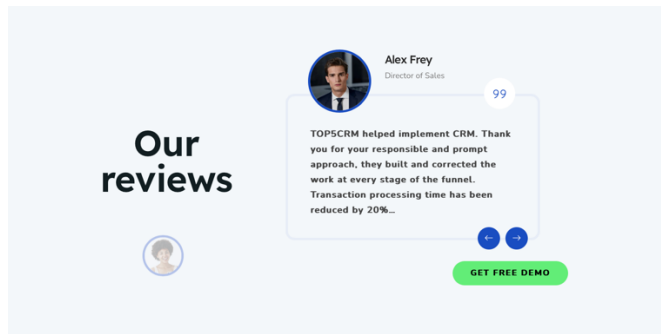
Use the potential of technology, automate sales by utilizing funnels for lead processing, and customize customer interaction scenarios.

Блок 4

4.1. Коротко опишите как можно управлять процессом продаж с помощью сgm (трекинг, напомалки, выполнение планов, сделки и тп)

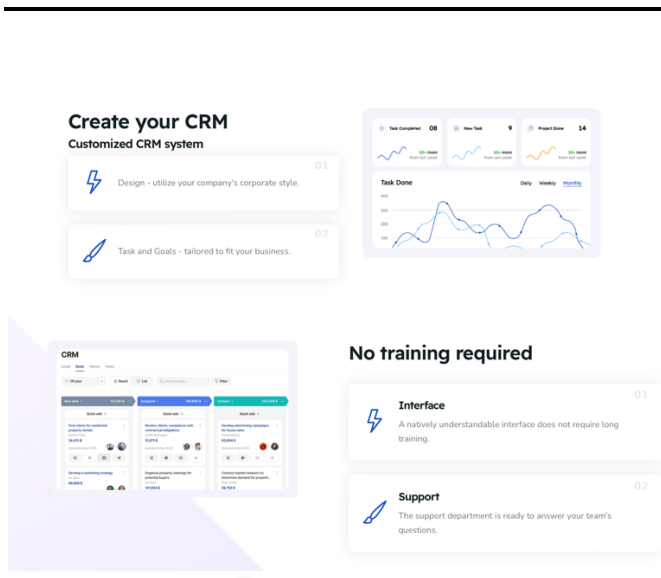
4.2. Коротко опишите как можно коммуницировать с клиентами с помощью софта, все звонки и переговоры из разных мессенджеров / почты могут быть собраны в одном месте и открыты для участников процесса

Придерживайтесь принципа равномерного распределения количества слов между пунктами
Суммарный объем блока до 600 слов



Блок 5

Придумайте 4-5 положительных отзывов клиентов о работе crm, каждый отзыв должен содержать 1-3 ключевых выражения (можно сленг) и быть объемом не более 200 слов



Блок 6

Коротко опишите идею о том что crm можно настроить под себя и обучение персонала не требуется. Расскажите о том что есть мобильная версия продукта и совместимость со всеми платформами и браузерами. Основные тезисы представлены на картинке