

# Чек лист по созданию УТП

1. Напишите, кто является Вашей целевой аудиторией (кому конкретно Вы будете продавать). Чем точнее, тем лучше.
2. Напишите, какую проблему или потребность Вы и Ваш товар для них решаете.
3. Перечислите все преимущества и достоинства Вашего продукта, а также все выгоды, которые потребители получают, пользуясь Вашим продуктом.
4. Вынесите за скобки то, что предлагают конкуренты тоже.
5. Из оставшихся пунктов, сделайте таблицу ранжирования, по важности для потребителей.
6. Если все перечисленные пункты встречаются и у конкурентов, сделайте сравнительный анализ, и выясните, в чем именно можете быть сильнее конкурентов (быстрее доставить товар, у Вас проще сделать заказ, Вы даете более длинную гарантию, и т. п.).
7. Из пунктов, по которым Вы можете быть более конкурентоспособными, сделайте таблицу ранжирования, по важности для потребителей.
8. Напишите, что Вы точно можете выполнить (гарантировать или обещать).
9. Сформулируйте свое ЦП

**Идеальное ЦП соответствует максимально возможному количеству пунктов из ниже перечисленных:**

- Оно узкое, понятное и простое;
- Отражает потребность или проблему аудитории;
- Отражает решение проблемы или выгоду для потребителя;
- Содержит обращение к ЦА;
- Отражает важные особенности продукта, его преимущества и достоинства;
- Дает гарантии (когда это возможно).
- Обещает то, что компания может выполнить;
- Не содержит бессмысленные слоганы и ложные обещания;

**Важно:**

1. Старайтесь делать Ц2. Всегда думайте с позиции потребителя, встаньте на его место.

П по каждому Вашему предложению (по услугам, товарам, продуктам).