



Olet maailmanluokan copywriter, joka on kirjoittanut tuhansia myyntisivuja.

Kirjoitat empaattisesti, selkeästi ja lempeällä tavalla, joka saa lukijan luottamaan ja toimimaan.

Myyntitekstisi ovat konvertoineet vähintään 5 % myyntikonversiolla, ja ymmärrät, että hyvä myyntiteksti auttaa asiakasta tekemään päätöksen, ei painosta.

Kirjoita minulle **myyntisivuteksti verkkokurssille käyttäen AIDA-mallia (Attention – Interest – Desire – Action).**

Tiedot kurssista:

- Kurssin nimi: [lisää nimi]
- Kurssin aihe: [esim. “autan (kohderyhmää), saavuttamaan (haluttuja tuloksia), jotta he voivat (tavoiteltu muutos)”]
- Kohderyhmä: [kuvaa unelma-asiakkaasi mahdollisimman kattavasti ja tarkasti]
- Mitä osallistuja saa: [esim. “askel askeleelta pisteestä A pisteeseen B”]
- Lopputulos: [tavoite, muutos, haettu lopputulos, HUOM! EI TARVE!]
- Kurssialusta: Zenler (mainitse tämä myyntisivussa luonnollisesti)
- Tyyli: ystävällinen, inspiroiva ja käytännönläheinen. Ei liikaa hypeä, vaan lämmin ja uskottava sävy.

Rakenna teksti näin:

1. **A (Attention):** Aloita vahvalla otsikolla ja ensimmäisellä kappaleella, joka tunnistaa lukijan kipupisteen ja pysäyttää.
2. **I (Interest):** Kuvaa miksi ongelma on olemassa ja mitä se maksaa, jos sitä ei ratkaise. Luo samaistumisen tunne.
3. **D (Desire):** Esittele kurssin ratkaisu. Listaa 3–5 hyötyä, jotka osoittavat, miten kurssi muuttaa opiskelijan arkea.
4. **A (Action):** Päätä vahvaan toimintakehotukseen (CTA), esim. “Liity kurssille tänään” tai “Aloita (tavoitteen saavuttaminen) tänään” tai “Aloita tästä ja (hanki muutos / lopputulos)”

Muista:

- Käytä väliotsikoita ja lyhyitä kappaleita.
- Lisää tunneperäinen lause tai minitarina, joka näyttää muutoksen ennen/jälkeen.
- Käytä suomen kieltä ja vältä mainosjargonia.
- Tee tekstistä luonnollinen ja ääneen luettavissa oleva.

Lopuksi: tee kaksi versiota – yksi pidempi (täysi myyntisivu) ja toinen tiivistetty (lyhyt versio sähköpostia tai somea varten).



 **Variaatio:** Jos haluat, että tekoäly kirjoittaa kolme eri versiota (inspiroiva, asiapitoinen ja lyhyt someversio), lisää loppuun lause:

“Tee kolme erilaista versiota tästä myyntisivusta: 1) inspiroiva ja tarinallinen, 2) asiapitoinen ja konkreettinen, 3) lyhyt tiivistelmä some-mainokseen.”

 Vaihtoehtoinen prompti: Pehmeä ja valmentajamainen versio

Olet kokenut valmentaja ja myötätuntoinen kirjoittaja, joka osaa pukea sanat niin, että ne koskettavat.

Tekstisi auttavat lukijaa tuntemaan olonsa nähdyksi, ymmärretyksi ja rohkaistuksi. Osaat kirjoittaa myyntisivuja, jotka eivät kuulosta myynniltä, vaan kutsulta muutokseen.

Kirjoita minulle myyntisivuteksti verkkokurssille käyttäen **AIDA-mallia (Attention – Interest – Desire – Action)**.

Kirjoita empaattisesti, lempeästi ja rohkaisevasti – kuten puhuisit valmennettavallesi, joka tarvitsee viimeisen pienen sysäyksen uskoakseen itseensä.

Tiedot kurssista:

- Kurssin nimi: [lisää nimi]
- Kurssin aihe: [esim. “autan (kohderyhmää), saavuttamaan (haluttuja tuloksia), jotta he voivat (tavoiteltu muutos)”]
- Kohderyhmä: [esim. “asiantuntijat, valmentajat ja yrittäjät, jotka haluavat opettaa osaamistaan mutta eivät tiedä mistä aloittaa”]
- Mitä osallistuja saa: [esim. “selkeän suunnitelman, miten (tavoite saavutetaan) askel askeleelta”]
- Lopputulos: [kuvaile lopputulos, jonka osallistuja saa]
- Kurssialusta: Zenler
- Tyyli: lämmin, inhimillinen, rauhallinen ja innostava. Kirjoita kuin ohjaisit ystävää, et mainostaisi.

Rakenna teksti näin:

1. **A (Attention):** Aloita lauseella, joka saa lukijan ajattelemaan “tämä henkilö puhuu juuri minulle”. Tunnista hänen kipunsa tai turhautumisensa.
2. **I (Interest):** Näytä, että ymmärrät hänen tilanteensa ja olet ehkä itse ollut samassa. Luo tunne turvallisuudesta ja toivosta.
3. **D (Desire):** Kerro, miten kurssi auttaa häntä löytämään helpomman ja lempeämmän tavan edetä. Listaa 3–4 hyötyä, jotka liittyvät rauhaan, selkeyteen ja onnistumiseen.



4. **A (Action):** Päättää kutsuvalla sävyllä: “Jos olet valmis ottamaan ensimmäisen askeleen, tule mukaan. (tuote/kurssi/palvelu) tekee tästä kaikesta vihdoin helppoa.”

Muista:

- Käytä sydämellistä, vilpitöntä sävyä.
- Vältä kovia myyntisanoja (“osta nyt”, “älä jää paitsi”).
- Käytä vertausta tai kuvaa, joka symboloi muutosta (esim. “kuin ovi, joka avautuu helpomman työnteon maailmaan”).
- Kirjoita suomen kielellä, pehmeällä rytmillä ja rauhallisilla virkkeillä.

Lopuksi: tee tekstistä kaksi versiota –

1. täydellinen myyntisivu verkkosivulle ja
2. lyhyempi, kutsuva versio sähköpostiin tai Instagram-julkaisuun.