**9 tipů, jak napsat dobrý inzerát**

Devatero tipů, jak psát „boží“ inzeráty.

**1. Výstižný a zajímavý titulek je základ**

Na titulku, nebo chcete-li nadpisu, inzerátu záleží ze všeho nejvíc. Uživatelé a čtenáři webu i novin ho totiž uvidí výrazněji než zbytek textu. Měli byste v něm proto jasně a ideálně i zajímavě vystihnout, co v inzerátu nabízíte. Při prodeji obyčejného kancelářského pultu z něj prodejce kvůli jeho barvě udělal „Prodejní pult Bílý fešák“. Hádejte, co se stalo – titulek na první pohled zaujal majitele obchodu s bíle vybaveným nábytkem. A ruka byla v rukávě. Pult tak už několik měsíců dobře slouží v libereckém obchodě.

Nemusíte být ale vtipní za každou cenu. Když vás nic nenapadá, postačí jen stručný popis zboží a jeho stavu (nový, starý, super, zachovalý, nevšední, poškozený atd.). Místa totiž není mnoho – na Annonci může být titulek maximálně na 35 znaků včetně mezer.

*Při psaní inzerátu nemusíte psát žádné romány. Naopak, buďte co nejvýstižnější!*

**2. Buďte věcní**

Byť si k inzerátům můžete (a měli byste) nahrát i fotku, zkuste psát text inzerátu, jako by žádný obrázek neexistoval. Zaprvé s bezplatným otištěním v novinách vám obrázek nevyjde, takže se není na co spolehnout. Zadruhé nikdo nečte rád dlouhý a nezáživný text. Od toho je tu kupa románů z knihovny.

**Tip:** [Máte hokej v pracovních zkratkách HPP, DPP a DPČ? Podívejte se, co přesně znamenají.](https://www.annonce.cz/blog/hpp-dpp-dpc-neztratte-se-ve-zkratkach.html)

**3. Používejte jen známé zkratky**

V novinových inzerátech se hodně šetřilo místem, a tak se houfně začaly používat různé zkratky. Zkracovalo se snad všechno. To už ale v době inzerátů na webu nebo Facebooku nedává smysl. Nepoužívejte tak zkratky za každou cenu. Pomáhejte si jimi jen v případě, že jde o dobře známý shluk písmenek: HPP nebo DPČ (u práce), RV (u aut) nebo +kk (u realit).

Vaši zájemci by si totiž neměli hrát na detektivy jako posledně my, když jsme hledali, co za psí rasu je APTB.

**4. Uveďte veškeré klíčové údaje a kontakty**

Buďte ke kupujícím/zájemcům o Vaše služby nebo Vaši práci upřímní a poskytněte jim všechny základní údaje o svém inzerátu. Nevěřili byste, kolik pracovních anoncí neuvádí měsíční plat. Proč? Protože nabízejí tak málo, že k nim nikdo nechce? To se asi po osobním pohovoru, kde firma potenciálnímu zaměstnanci sdělí výši platu, těžko změní. Podobně je třeba pravdivě (nebo aspoň v souladu s tachometrem) uvádět počet najetých kilometrů u aut nebo metry čtvereční bytu na prodej. A ne prezentovat samotný byt plochou, která je součtem bytu + balkonu + velkého sklepa. V něm přece zájemci bydlet nechtějí! Zmínit tyto rozměry v textaci inzerátu už je samozřejmě v pořádku.

*Telefon – kontakt, na který často zapomínáte. Přitom je přes něj domluva nejrychlejší! Pokud nechcete, aby vás kupující moc „otravovali“, dopište do textu inzerátu: volejte pouze v pracovní době od 8.00 do 16.00.*

To samé udělejte i s kontakty – vždy vyplňte jak e-mail, tak své telefonní číslo. Je totiž lepší si hned zavolat a vyřídit vše za dvě minuty, než si mezi sebou pinkat osm e-mailů za dva dny. Pokud nechcete, aby vás kupující po večerech „otravovali“, připište, že na telefon lze volat v době od–do. Ale ruku do ohně za to, že to všichni pochopí a nezavolají třeba v devět večer, nedáme.

**Tip:** [Nezapomeňte k inzerátu přiřadit super fotky. Poradíme vám, jak je nafotit běžným smartphonem, případně kde vybrat parádní ilustrační snímky.](https://www.annonce.cz/blog/dobra-fotka-prodava-12-tipu-jak-na-ni.html)

**5. Zapomeňte na cenu dohodou**

Co si pomyslíte, když místo reálné sumy u inzerátu vidíte „cena dohodou“? Že to asi bude zbytečně drahé a budete se muset hádat o cenu jak na trhu v Istanbulu. Jenže ono tomu tak často nebývá! Neuvedením ceny výrazně snižujete ohlasy na inzerát. Čas jsou peníze a ozývat se někomu, abyste zjistili, že chce za danou věc majlant… je na pohodlného člověka prostě moc.

Klidně tedy uveďte odpovídající nebo o trochu vyšší sumu s dodatkem, že z ceny v případě rychlého jednání rádi slevíte. A slevy, ty mají Češi rádi.

**6. Nelžete a nepřikrášlujte**

A kdyby se někdy vypsalo mistrovství světa v „očůrávání“ ostatních, byli by Češi asi taky hodně blízko finále. Lhaním v inzerátu ale radost nikomu (kromě sebe) neuděláte. Takový viditelně poškrábaný displej telefonu vážně není „běžné opotřebení“. Buďte tedy upřímní a stav nabízených věcí popište podle skutečnosti, jaký opravdu je. Vždyť poškrábání na jejich provozu nic nemění! Tak na to taky upozorněte.

**7. Nabídněte inzerát někomu konkrétnímu**

V čem je věc, kterou nabízíte, jedinečná? Respektive kdo a proč by si ji měl koupit? Tyhle otázky byste si měli položit dřív, než začnete na počítači nebo mobilu vyťukávat svůj inzerát. Pro lepší prodej je ideální svou nabídku vždy zacílit. Jen musíte vědět na koho.

Malé auto typu „nákupní košík“ tak můžete nabídnout například všem rodičům, kteří potřebují bezpečné auto, s nímž se dobře pohybuje po městě při rozvážení dětí na kroužky a skvěle parkuje. Byt 4+kk s prostornými pokoji zase můžete nabízet rodinám s více dětmi, které hledají dostatek prostoru a soukromí pro své ratolesti. A použitý, ale pořád funkční, iPhone 6 zase všem, kteří hledají maximální kvalitu za rozumnou cenu.

**Tip:** [Chystáte se podávat pracovní inzerát? V tomhle článku vám s textací poradíme ještě lépe.](https://www.annonce.cz/blog/jak-napsat-dobry-inzerat-pokud-nabizite.html)

**8. Příběhy prodávají**

Máte s nabízeným zbožím spojený nějaký příběh? Pokud je pozitivní, proč se o něj nepodělit s ostatními! A nemusíte se bát ani rozumného humoru. Pokud se například vyfotíte ve svetru o dvě velikosti větším a přidáte historku o tom, jak si vás babička stále pamatuje z doby předtím, než jste shodili 20 kilo, určitě ostatní pobavíte. A tím pádem i zaujmete.

Příběhy si ale můžete i vytvořit. Pokud [například na našem Facebooku nabízíme psy z útulku](https://www.facebook.com/Annonce.cz/photos/a.439124358410.245629.271259038410/10155283302443411), děláme za ně vlastně takový seznamkový inzerát, jaké majitele tentokrát hledají. Zabírá to.

*Teď už víte, že pro dobře napsaný inzerát nemusíte jít světa kraj. Stačí se zamyslet, pro koho jej píšete.*

**9. Měňte text neúspěšného inzerátu**

Pokud napodruhé po předchozím neúspěchu nabízíte tu samou věc nebo službu, změňte text inzerátu. Zkuste se na věc podívat jiným pohledem, případně inzerát zkraťte, prodlužte... Prostě přesně naopak, jako jste to udělali minule. Většina inzerátů na webu a v novinách Annonce je zdarma, a tak máte možnost testovat různé varianty. Tak se nebojte a využijte toho!

Samozřejmě existuje řada dalších plus minus účinných fíglů při psaní inzerátu. Ale věříme, že pokud se dokážete vžít do potřeb kupujících, vystačíte si s tímhle devaterem.