Вам нужно чтобы люди читали и покупали. Я знаю как это сделать. Меня этому не научили в крутой бизнес школе (хоть я ее и закончил) или на дорогих тренинга (их у меня тоже было). Этому я учился почти всю свою трудовую жизнь работая с клиентами, организовывая продажи на предприятиях или обучая менеджеров по продажам.
Поэтому мои тексты продают!
Возможно они будут не идеальны, но что такое идеальный текст? Тот, который нравится заказчику, или тот, который больше продает? И как можно узнать что этот текст лучше продает чем тот, который будет написан завтра?
 Текст будет продавать если:
- мы знаем потребности читателя и сразу покажем что именно наш продукт "само то" для него
- читатель нам поверит
- объясним почему цена именно такая которой она должна быть в данный момент  (скидку тоже нужно объяснять)
- четко скажем что нужно сделать дальше и почему именно сейчас это нужно сделать.
- читать этот текст будет наш потенциальный клиент.