

<http://copyright.skorobogatov.info>

# **«Пошаговый План Написания Рекламного Текста»**



**Практический путь от создания заголовка до  
формы заказа и совершения покупки!**

© 2007 Андрей Скоробогатов  
<http://copyright.skorobogatov.info>

Еще раз здравствуйте J

С вами снова я - Андрей Скоробогатов, но уже не с теоретической информацией, а с практическими занятиями, которые вы должны все добросовестно выполнить, если хотите написать качественный рекламный текст для вашего инфотовара.

Данным планом вы можете пользоваться каждый раз, когда будете писать очередной текст. Но думаю, что после написания 2-3 рекламных текстов вам этот план уже не понадобится, вы будете всё это держать у себя в голове.

Так что по ходу дел запоминайте всё, что вы проделываете при написании очередного рекламного письма. Запоминайте каждую мелочь, каждый приём. Потом вам будет проще ;)

Так. Теоретические наставления дал, теперь переходим у самой практике...

Ну всё, приступайте к работе и делайте всё вдумчиво.

Удачи!

***Важно!*** Если вам непонятно, как правильно написать какой-либо элемент продающего текста, то еще раз пересмотрите урок, который вам непонятен и только после этого приступайте к практике.

Ну а если уж вы совсем не найдёте ответа на свой вопрос (что вряд ли), то напишите мне на e-mail: [privat@skorobogatov.info](mailto:privat@skorobogatov.info) и мы вместе решим вашу проблему! Договорились!

## Практическое занятие к 1 уроку!

### План 1 занятия.

#### Создаём:

- 1) Попап для сайта
- 2) Предзаголовок
- 3) Заголовок
- 4) Подзаголовок
- 5) Представление автора

Начнём с первого J Попап для сайта.

Для начала, разберитесь, нужен вам попап или же нет!

**Нужен ли вам всплывающий попап:** \_\_\_\_\_

Теперь вы должны определиться, что же вы будете предлагать в попапе.  
Варианты: подписка на рассылку, подписка на мини-курс по теме товара, предложение скачать бесплатный материал (электронная книга, видео-урок, аудио-лекция).

**Что вы предложите посетителю в попапе:** \_\_\_\_\_

Так-с, теперь вы должны написать содержание попапа, о чем он будет говорить читателю. Вообще пишем текст для попапа.

В попапе, как и в рекламном тексте, должен быть заголовок, описание предложения и какая-либо ссылка или форма подписки.

Начнём...

**Заголовок попапа:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

**Описание предложения:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

Теперь вы должны определиться, будете ли вы подписывать посетителя на рассылку или же предлагать бесплатный материал. Ваше решение запишите в следующую форму.

**Само ключевое предложение:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

**Пометка о сохранности данных:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

Всё. Попап готов. Можно создавать его, не задумываясь!

Теперь приступим к предзаголовку.

Предзаголовок должен включать в себя какой-либо вопрос или какое-либо утверждение, которое должно заинтересовать читателя, но не дать ему какой-то конкретной информации.

**Предзаголовок:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

Следующий пункт – это заголовок. Очень важная часть рекламного текста, т.к. именно заголовок текста заманивает посетителя прочитать полностью ваш текст. Отнеситесь к заполнению этого пункта очень серьезно!

Ну и, конечно, всё получится не с первого раза. Экспериментируйте с заголовками, продумывайте их, модернизируйте, улучшайте. Впрочем, пройдя тяжелый путь проб и ошибок, создайте идеальный заголовок для вашего мини-сайта.

Заголовок должен нести в себе основную, ключевую мысль, которую вы хотите донести до читателя.

**Основная мысль заголовка:** \_\_\_\_\_

---

---

---

**Вариант заголовка №1:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Вариант заголовка №2:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Вариант заголовка №3:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Вариант заголовка №4:** \_\_\_\_\_

---

---

**Вариант заголовка №5:** \_\_\_\_\_

Далее – подзаголовок.

В подзаголовке вы должны развить или дополнить мысль, которая отражена в заголовке или же рассказать читателю о каких-либо ограничениях на покупку, выгодных условиях т.д. Вобщем, в подзаголовок поместите информацию, которая подтолкнет посетителя к прочтению текста и дальнейшей покупке.

**Подзаголовок, вариант №1:** \_\_\_\_\_

**Подзаголовок, вариант №2:** \_\_\_\_\_

Следующий пункт – это представление автора. Здесь вы должны будете «вклеить» на сайт свою фотку и вкратце написать о вашем предложении в поле «тема».

**Краткое описание вашего предложения:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

Вот и закончено первое занятие. Думаю, с ним у вас не должно возникнуть трудностей, т.к. вроде всё понятно расписал.

Ну и, конечно, поздравлю вас!

Начало вашему рекламному тексту положено. Теперь главное не останавливаться и продолжать в том же духе.

Переходите к следующему занятию...

## **Практическое занятие ко 2 уроку!**

### **План 2 занятия.**

#### **Пишем:**

- 1) Вступление**
- 2) Интересная история**
- 3) Заголовки, усиливающие предложение**

Перед тем, как что-то предлагать и что-то рассказывать вы должны поздороваться с читателем.

**Приветствие:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

После приветствия должно быть какое-то осмысленное вступление. Вы можете сказать, почему вы этот разговор завели, для чего читатель на мини-сайте и о чем вы ему будете рассказывать.

**Вступление:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



После вы можете рассказать какую-либо интересную историю успеха из вашей жизни, которая непосредственно пересекается с темой вашего товара.

Напишите несколько историй, а потом выберите лучшую.

**История успеха №1:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**История успеха №2:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**История успеха №3:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

В тексте вступления и истории успеха должны присутствовать небольшие подзаголовки, которые будут усиливать предложение и доносить до читателя основные мысли (особенно для скроллеров).

Но не забывайте объяснять каждый заголовок, вставляйте их в текст осмысленно. Обращайтесь с ними аккуратно!

**Заголовок №1:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

**Заголовок №2:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

**Заголовок №3:** \_\_\_\_\_

---

---

**Заголовок №4:** \_\_\_\_\_

**Заголовок №5:** \_\_\_\_\_

**Заголовок №6:** \_\_\_\_\_

Выберите несколько заголовков и вставьте их в текст. Но только помните, они должны быть связаны с основным смыслом.

Т.е. они должны быть дополнением к тексту, а не какими-то выкриками.

Всё. Со вторым занятием покончено J

Идём дальше!

## **Практическое занятие к 3 уроку!**

### **План 3 занятия.**

#### **Создаём:**

##### **1) Презентацию товара**

Презентация товара делится на два этапа.

А именно, это создание красивой обложки с кратким представлением товара и полное описание товара.

Красивую обложку вы создадите без помощи этого практического плана и успешно вставите его в ваш рекламный текст.

А вот краткое представление товара, которое будет находиться рядом с графическим изображением, вы должны будете написать прямо сейчас.

**Краткое представление товара:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

Ну и вторая часть...

**Описание вашего предложения:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





## Практическое занятие к 4 уроку!

### **План 4 занятия.**

#### **Создаём:**

#### **1) Пули (списки выгод).**

Многие копирайтеры утверждают, что написание текста нужно начинать именно с составления полного списка выгод и только потом уже строить само рекламное письмо.

Но я выделил этот пункт четвертым уроком, т.к. считаю, что всё нужно делать последовательно.

Сам я успешно пользуюсь данным планом написания рекламного текста, поэтому и представляю его вам.

Как лучше составлять списки выгод вы уже, наверняка, знаете. Я об этом подробно говорил в видео-уроке. Повторяться не буду.

А если вы не знаете, как придумать пули к мини-сайту, то еще раз пересмотрите 4 урок и после этого приступайте к практике.

Ничего слишком сложного и хитрого здесь нет.

**Выгода №1:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №2:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №3:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №4:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №5:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №6:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №7:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №8:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №9:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



**Выгода №10:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №11:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №12:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №13:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №14:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №15:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №16:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №17:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №18:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №19:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №20:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №21:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №22:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

**Выгода №23:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

**Выгода №24:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

**Выгода №25:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

**Выгода №26:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

**Выгода №27:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

**Выгода №28:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №29:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №30:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №31:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №32:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №33:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №34:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №35:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №36:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №37:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №38:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Выгода №39:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## Практическое занятие к 5 уроку!

### **План 5 занятия.**

#### **Создаём:**

- 1) Убеждение читателя**
- 2) Представление цены**
- 3) Объяснение цены**

После того, как вы напишите полный список выгод, вы должны убеждать читателя, что ему нужен ваш товар, что он в нём нуждается.

Здесь нужно объяснять, почему этот товар ему необходим, почему купить лучше на вашем сайте, а не у ваших конкурентов, какие плюсы у вашего товара есть и т.д. Впрочем, здесь вы должны рассказать обо всех плюсах вашего товара и преподнести их читателю как можно ярче.

Для начала напишите список плюсов вашего товара, которые вы будете описывать.

**Плюс товара №1:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Плюс товара №2:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Плюс товара №3:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Плюс товара №4:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_







Теперь ваша задача – показать цену посетителю.

Нужно сделать плавный переход от убеждения к цене, в котором скажете что-то вроде этого «Хотите уже узнать, сколько же стоит данный товар!? Не буду вас томить и скажу сразу...».

Но это только лишь пример, идея этого перехода. Придумывайте различные вариации и вставляйте на ваш сайт.

**Переход к цене:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Ну и сейчас вы должны показать обложку товара, показать его название (слоган, краткое описание), цену и кнопку заказа.

Кнопку заказа и обложку вы сделаете в фотошопе, а вот цену и название впишите сейчас.

**Цена товара:** \_\_\_\_\_

**Название товара(краткое описание, слоган):** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

После, в самом тексте, вы должны оформить это представление в вашем фирменном стиле.

Следом за представлением цены, вы должны объяснить читателю, почему выставлена именно такая цена. Объясните это подробно и с приведением примеров, цифр. Посетителям сайта очень важен этот момент.

**Объяснение цены:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## «Пошаговый план написания рекламного текста»

Здесь, как и во всем тексте, не забывайте выделять основные мысли жирным шрифтом, подчеркивание или же вынесением их в отдельный заголовок.



## Практическое занятие к 6 уроку!

### **План 6 занятия.**

#### **Создаём:**

- 1) Бонусную программу**
- 2) Напоминание основных выгод**
- 3) Блок гарантий**

Если у вас уже готовы бонусы для вашего товара, то вы просто должны дать им название, описать их в тексте, сделать обложку и всё это красиво оформить (в соответствии с вашим фирменным стилем!).

Начнём с название и описания. Перечислите все бонусы, которые будут идти в комплекте с вашим товаром.

**Бонус №1:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Описание:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Бонус №2:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Описание:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Бонус №3:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Описание:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Бонус №4:**

**Описание:**

**Бонус №5:**

**Описание:**



Теперь должен идти небольшой переход к блоку гарантий, в котором вы можете напомнить читателю основные выгоды и преимущества вашего товара, другими словами (которые вы еще не употребляли в тексте).

**Краткое напоминание основных преимуществ:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

После небольшого напоминания идёт переход к блоку гарантий.

***Пример:*** «Вы ничем не рискуете, так как моё предложение закреплено твердой безрисковой гарантией»

**Переход к блоку гарантий:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Далее естественно идут сами гарантии, которые вы должны написать от руки на обычном листе бумаги, сфоткать его и выложить на сайт.

Пример текста вы можете посмотреть в самом 6 уроке. Подгоняйте этот текст под свои нужды и пишите это на обычном листке. Но перед тем как писать на чистовую, напишите черновой вариант гарантий.





## Практическое занятие к 7 уроку!

### План 7 занятия.

#### Создаём:

- 1) Список «невыгод»
- 2) Форма заказа
- 3) Последний призыв к покупке
- 4) Файл подписи
- 5) P.S.-ки

Чтобы не было резкого перехода от гарантий к форме заказа, вы должны написать читателю о том, что он не получит, если уйдёт с вашего сайта и не купит ваш товар.

Т.е. вы должны написать так называемый список «невыгод».

Составляем его...

#### Список «невыгод».

Пункт №1: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Пункт №2: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Пункт №3: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Пункт №4: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Пункт №5: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Пункт №6:**

**Пункт №7:**

**Пункт №8:**

**Пункт №9:**

**Пункт №10:**

**Пункт №11:**

**Пункт №12:**

**Пункт №13:**

Следом будет идти форма заказа.

**Заголовок формы:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

Здесь можете написать, что-то типа «Безрисковая форма заказа».

Затем обязательно должно присутствовать описание процедуры оплаты для тех, кто ни разу не платил через интернет.

**Описание процедуры оплаты:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Наш текст подходит к концу, и в этом моменте можно вставить последний призыв к покупке, показав в нём опять же самую главную выгоду вашего предложения.

**Последний призыв к покупке:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

Следом будет идти уже ваш файл подписи – ваша фотография, подпись и слоган, который формирует ваш бренд.

С фоткой и подписью всё понятно, а вот слоган напишите здесь J

**Ваш слоган:** \_\_\_\_\_

---

---

---

---

И наконец, подходим к последнему пункту: P.S.-ки.

Их у вас может быть 2 или 3 штуки, но не более.

**P.S.:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**P.P.S.:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**P.P.P.S.:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_