**Продающая статья на заказ. Ниже задание – и сам текст**

**ТЗ для копирайтера**

Общие требования к тексту:

Текст должен быть структурированным и легко читаться. Постарайтесь выделить информацию в логические блоки.

Используйте в тексте маркированные и нумерованные списки.

Ключевые фразы (не путать со словами) должны быть равномерно распределены по тексту.

Ключевые фразы необходимо использовать в том виде, в котором они представлены в техническом задании.

Необходимо использовать слова из обязательного списка.

Размер текста: 2000 символов без пробелов.

Ключевые фразы, которые необходимо использовать в тексте в точном виде и в обязательном порядке:

Основатель Telegram Павел Дуров раскритиковал WhatsApp из за проблем с безопасностью   
По всей видимости Дуров научился на ВК проводить исследования (CustDev) и делать продукты лучше

Слова, которые необходимо использовать в тексте в обязательном порядке в любой форме. В скобках указано минимальное количество:

telegram (3), whatsapp (5), данный (1), дуров (4), компания (3), мессенджер (2), миллион (2), обнаружить (1), первый (2), пользователь (3), порекомендовать (1), призывать (1), приложение (2), россия (2), слово (1), создатель (1), сообщение (1), стать (2), удалиться (1), устройство (1), уязвимость (2), вконтакте (1) CustDev (3) Customer Development(2)

Вставить этот текст в таком же виде, в начало текста:

Title - Дуров посоветовал пользователям удалить WhatsApp - РИА Новости, 20.11.2019

Description -

H1  - Дуров посоветовал пользователям удалить WhatsApp  
Академическая тошнота документа: 5.78...8.27%

Текст должен быть:

- Качественным, легко читаемым, полностью решать проблему пользователя, не переспамлен.  
  
Все по сути просто связать custdev с тем  что Дуров посоветовал пользователям удалить WhatsApp . Он является эксперт данной ниши и имеет опыт копирования материала, делая его лучше. Дуров адаптирует продукт согласно иследования под потребность рынка

- Структурированный (заголовки, абзацы, списки и т.д.)

- **Уникальность текста от 100%**

**РЕШЕНИЕ**

Дуров посоветовал пользователям удалить WhatsApp

Основатель Telegram Павел Дуров раскритиковал WhatsApp из-за проблем с безопасностью. Это сообщение стремительно разлетелось по страницам интернет-изданий России. Вопрос поднимался и ранее, и еще в мае Павел Дуров в своём Telegram -канале предупреждал своих подписчиков, что проблемы с уязвимостью WhatsApp будут только нарастать.

Вряд ли кто-то сомневается в уровне экспертности Павла Дурова в данном вопросе. Он – первый! Он создал ВК! Однако следует учитывать, что два упомянутых выше мессенджера являются прямыми конкурентами, каждый имеет миллионы пользователей, и когда создатель одного призывает их отказаться от услуг конкурента, пусть даже из самых благих намерений, звучит это несколько странно.

Павел Дуров умеет работать с клиентами. То, что сейчас называют CustDey, технологией, когда компания строится исходя из глубинного общения с пользователем, для него было основой успеха в самом начале. По всей видимости, Дуров научился на ВК проводить исследования (CustDev) и делать продукты лучше, не зная, что кто-то уже придумал название и написал целую книжку по Customer Development.

И всё-таки: стоит ли так прямолинейно призвать подписчиков удалять конкурирующее приложение? Конечно, уязвимость – это серьёзно, каждый любит и бережёт своё устройство от посторонних проникновений. Стать жертвой, вдруг обнаружить свои личные данные или конфиденциальные фото со своего гаджета на постороннем ресурсе та еще «радость» - впору удалиться в пустыню! Однако!

Слово создателя ВКонтакте весомо – так тем более нужно употреблять его взвешенно. Как ни странно, но даже преданные пользователи Telegram могут не одобрить такое заявление. WhatsApp – немолодое приложение, наверное, менее активное в плане перемен, но утверждать, что безопасность мессенджера WhatsApp совсем никудышняя, тем более, подразумевать, что команда будет сидеть и равнодушно смотреть на уязвимости как-то не очень правильно. Такие серьезные компании умеют – и имеют возможности! – бороться за безопасность клиента.

Забавно, что инструмент тесного общения с клиентами в процессе создания продукта, который сейчас в России называют CustDev, и который Дуров когда-то использовал при создании своей первой компании, предполагает более аккуратное обращение с клиентами.

Павел хочет быть и оставаться первым. Данный факт вряд ли кто-то будет оспаривать. Так и подмывает порекомендовать ему изучить технологию Customer Development – или вспомнить её? – чтобы к нему потекли новые миллионы пользователей. Судя по высказыванию о конкуренте, Павлу их очень не хватает.