

Оглавление

О чем эта книга.....	10
Каких результатов стоит ожидать?.....	12
Введение.....	15
Что такое копирайтинг?.....	16
Фундамент копирайтинга — маркетинг.....	17
Четыре типичные проблемы рекламы.....	18
Три составляющие успеха.....	22
I. Исследуем тему.....	23
Что вы продаете?.....	23
Что на самом деле вы продаете?.....	24
Кому вы продаете?.....	26
Как вы подаете свое маркетинговое сообщение?.....	28
Почему люди покупают?.....	30
Почему люди не покупают?.....	34
II. Пишем текст.....	36
Стратегии написания продающих текстов.....	36
Элементы продающего текста.....	37
Заголовки: элемент, который определяет 80% успеха.....	39
Драматизация.....	43
Решение.....	45
Оффер: «сердце» продающего текста.....	45
Элементы, усиливающие оффер.....	53
О цене.....	64
Мощное вступление: как захватить внимание с первых строк.....	67

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

III. Способы повышения доверия к тексту	82
Отзывы	83
Гарантии	91
Информация о себе.....	94
Постскриптумы.....	95
IV. Продвинутые приемы копирайтинга.....	98
Снятие ответственности с клиента	98
Признание недостатков вашего продукта	99
Волшебные таблетки.....	100
V. Манера письма.....	102
Самолюбование: типичная ошибка, которая убивает продажи	102
Проявление индивидуальности.....	104
Уходите от шаблонов	105
Больше конкретики.....	105
Осторожнее со словами.....	106
Юмор.....	107
Сексуальный подтекст.....	108
Конкретика и неопределенность.....	109
Простой стиль	110
Метафоры.....	111
Моделирование хода мыслей читателя.....	112
VI. Алгоритм составления продающих текстов	114
Общая схема.....	114
Насколько хорош ваш продающий текст: 7 контрольных вопросов.....	121
VII. Оформление.....	122
Общие советы.....	122
Шрифтовое оформление.....	123
Альтернативный путь чтения	124
Визуальное и звуковое сопровождение текста.....	129
VIII. Редактирование.....	131
Лаконичность лучше многословия	131
Активный залог лучше пассивного.....	132

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Настоящее время лучше прошедшего.....	132
Однозначность лучше альтернативности.....	132
Последние штрихи	133
Скорость или совершенство?	134
IX. Отклик: эффективен ли ваш текст?.....	135
Измерение отклика	136
Секрет удвоения отклика	137
Спасибо!	140
Приложения.....	141
Приложение 1. Интервью с экспертом — Александром Репьевым	142
Приложение 2. Шаблоны заголовков	149
Приложение 3. Примеры заголовков	151
Приложение 4. Продающий текст из газеты The Wall Street Journal.....	154
Приложение 5. Невероятный секрет диеты от отчаявшейся домохозяйки	158
Приложение 6. Фразы, которые вовлекают читателя в текст.....	164
Приложение 7. Письмо BSL Finance потенциальным клиентам.....	167
Приложение 8. Письмо банка «Тинькофф Кредитные системы»	169
Рекомендуемые источники	174
Об авторе	176

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)