

Оглавление

От автора.	12
Глава 1. «Не стреляй, царевич!»	
Универсальная формула убеждения.	15
Цель и аргументы.	16
Продаем преимущества.	17
Как это работает.	22
Глава 2. «Не убивай», или «Пригожусь».	
Внутреннее устройство убеждающих	
и продающих текстов.	33
С чего начать?	34
Шаблоны убеждающих писем.	44
Деловое убеждение.	44
«Перелицовка».	45
«Предупреждение».	46
«Будь хорошим».	46
Глава 3. «По ко́ням!» Особенности формулировок	
проблемы, возможности и цели.	49
Детали.	51
Формулировки.	54
«Неприятности».	60
Финал.	63
Глава 4. «Налетай, не скупись!»	
Детальный план продающего текста.	69
Зацепка.	74
Доказательство.	76
Цена и оправдание цены.	77
Гарантии.	80

Стимулы купить сейчас	81
Побуждение к действию	83
И еще пример	86

Глава 5. Поэма... с героем.

Секреты построения живых фраз	89
Ищем героя	91
«Уплотняем» героев	95
Выбираем герою место	96
Пробуем	98

Глава 6. Разговор по душам.

Техники для работы с чувствами и эмоциями	99
«Сердце, ты меня слышишь?»	101
Сердечные аргументы	102
«Перловка» нам в помощь	105

Глава 7. Жгучий глагол.

Хлесткие фразы, цепкие слоганы	113
Краткость	115
Тире и двоеточие	115
Вопросы и восклицания	116
«Телеграфный» стиль	116
Образы	117
Противопоставление	118
Игры со смыслом	119
Рифма	120
Повтор	121
Показ	122

Глава 8. СТАТЬИстика.

Продвижение с помощью публикаций	125
О чем писать	127
Кому это будет полезно	129
Как говорить «купите»	130
Как это выглядит в жизни	132

Глава 9. «Особ статья».

Конкурентные преимущества публикаций	141
Как сделать понятно	142
Как сделать интересно.	148

Глава 10. Красота — страшная сила.

Оформление и форматирование текстов	157
Абзацы	160
Буллеты.	163
Выделенные фразы	164
Пробелы	170
Кнопки	172
Иерархия	173
Заключение. Еще раз от автора.	175
Об авторе.	176