

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРОДАЖИ И ТЕКСТЫ, ИЛИ О ЧЕМ И ДЛЯ КОГО ЭТА КНИГА.....	5
ГЛАВА 1. КОПИРАЙТИНГ И КОНВЕРСИЯ.....	11
ГЛАВА 2. ВОЙНА ЗА ВНИМАНИЕ.....	19
ГЛАВА 3. КОММЕРЧЕСКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	27
Оффер.....	36
Дедлайн	40
Call to action	44
ГЛАВА 4. ПИСЬМА БЫВШИМ КЛИЕНТАМ	47
ГЛАВА 5. ПРАЙС-ЛИСТ.....	55
ГЛАВА 6. ПРОДАЮЩИЕ ВИЗИТКИ	63
ГЛАВА 7. ПОДПИСЬ В ЭЛЕКТРОННЫХ ПИСЬМАХ	73
ГЛАВА 8. ТЕКСТЫ ДЛЯ САЙТОВ.....	79
Имидж.....	80
Информация.....	81
Реклама.....	82
Продажи.....	83
ГЛАВА 9. ТЕКСТЫ ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ	113

ГЛАВА 10. ОФОРМЛЕНИЕ ПРОДАЮЩИХ ТЕКСТОВ . . .	121
ГЛАВА 11. ПРОДАЕМ СЕБЯ	135
Резюме	137
Сопроводительное письмо	149
ГЛАВА 12. РУССКИЙ ЯЗЫК КАК ИНСТРУМЕНТ КОПИРАЙТИНГА: ОШИБКИ И ПОДСКАЗКИ.	161
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.	173
ОБ АВТОРЕ	174