

Фразы и вступления, которые **заставят** читателя **внимательно** изучить **твой текст**

Дорогой коллега!

В этой небольшой инструкции о том, как обращаться с читателем, я собираюсь поделиться с тобой лучшими способами начать свой текст.

Здесь не будет разговоров про лидер-абзацы и продающие истории, которые должны захватить внимание читателя с первых строк.

Речь пойдет о том, чтобы за 1 секунду установить с читателем дружеские и теплые отношения.

Используя всего одного простое правило. Правило персонализации. Другими словами - правило обращения к одному конкретному лицу.

Просто представь себе ситуацию, когда к тебе подходит незнакомец и начинает что-то от тебя хотеть. Примерно так.

- «Одолжи 5 рублей, мне очень нужно!»...

Понятное дело, что ты вежливо (а, может, и в грубой форме:), пошлешь этого неумельца...

А теперь представь другую ситуацию.

К тебе подходит все тот же незнакомец. Но теперь он использует другую технику.

- «Дорогой сосед! Если ты никуда не спешишь, удели мне, пожалуйста, 5 минут. Потому что это действительно важно! Мог бы ты одолжить мне 10 рублей?»

К сообщению добавилось несколько фраз. И в этом случае просьба все та же. Но... Ты уже будешь более внимателен. И, возможно, таки одолжишь тому человеку 10 рублей.

Смысл вот, в чем.

В правильном обращении к своему читателю!

К сожалению, большинство интернетовских «гуренышей» похожи на того самого попрошайку из первого примера, когда продают свои тренинги.

В каждом их письме отчетливо прослеживается пренебрежительное отношение к читателю.

И дело даже не в том, что они, порой, используют слишком резкий слэнг. Иметь «свой язык» - это даже хорошо.

Дело в том, что они продают настолько грубо, что это больше похоже на рэкет в лихие девяностые.

«Эй, наивный дурашка! Вон тебе скидка - хватай давай, пока цены не поднял!» - вся суть в отношениях между такими пригурками и их подписчиками.

«Мне грустно на тебя смотреть»... Вот. Даже строчка из стихотворения Есенина вспомнилась от такой картины.

И часто мне действительно бывает грустно, когда ко мне приходят подобные клиенты, желая заказать текст. Приходится прописывать им путевку в сексуальную страну под названием «Х»...

Что ж. Готов прочитать фразы, которые помогут тебе составить лучшее рекламное сообщение?

Правило обращения

Гласит: «Обращайся к своему читателю с уважением и заботой!»

Другими словами.

Во-первых, в своем тексте ты должен писать так, как будто общаешься конкретно с читателем, а не «многими людьми».

Во-вторых, обращайся к своему читателю персонализировано.

1. Дорогой/Уважаемый Друг,
2. Дорогой/Уважаемый Читатель,
3. Дорогой/Уважаемый Коллега,
4. Дорогой/Уважаемый Подписчик,
5. Дорогой/Уважаемый Посетитель,
6. Дорогой/Уважаемый Клиент

Если у тебя есть тематическая целевая группа клиентов (сыроеды, копирайтеры, маркетологи, женщины, психологи), обращайся к читателю по его принадлежности к группе.

А если есть имя, то по имени. Например, при подписке можно узнать имя человека.

«Уважаемый Петр»...

Персонализируй свой текст настолько, насколько это окажется возможным. Потому что это крайне важно. Люди любят, когда их называют по имени. Это усиливает связь в процессе общения.

55 вступительных фраз, которые «примагнитят» клиента к твоему тексту

Что ж.

Давай рассмотрим удачные примеры того, как можно начать свой продающий текст.

1. Добро пожаловать.
2. Это Ваш шанс на...
3. Просматривая наши записи, я заметила, что Вы...
4. Вы сделаете мне одолжение?
5. Вы поучаствуете в моем эксперименте?
6. Это удивительная возможность!
7. Я пишу Вам, чтобы...
8. Хотели бы Вы зарабатывать дополнительно \$500 в неделю?
9. Вам бы понравилось зарабатывать 5000 рублей в день – каждый день?
10. Честно, я озадачена...
11. Я не могла дождаться момента, когда смогу

написать Вам и сообщать эту прекрасную новость...

12. Пожалуйста, выделите минуту в Вашем плотном графике и прочитайте это письмо... Я обещаю, что Вы не пожалеете об этом.
13. Я пишу Вам это письмо по личной причине. Раньше я редко писала подобные письма, но мне кажется, что очень важно привлечь к этому Ваше внимание.
14. Хорошие новости!
15. Представьте на мгновение, что прошло 6 месяцев с этого самого момента...
16. Я бы хотела рассказать Вам о...
17. Вы сделаете мне одолжение? Вас специально выбрали для участия в этом важном опросе
18. Вы в своём уме?
19. Посмотрим правде в глаза...
20. Да, это правда...
21. Я серьёзно настроена! И я больше не собираюсь терпеть это!
22. Это письмо не похоже ни на что из того, что Вы получали ранее
23. Простите меня за дерзость, но я готова поставить миллион на то, что Ваш бизнес может быть гораздо прибыльнее, чем сейчас.
24. Вы когда-нибудь задумывались, что некоторые люди, похоже, знают какую-то хитрость для притягивания денег?
25. Для меня будет много значить, если Вы закроете дверь Вашей комнаты, чтобы Вас не прерывали в течение следующих 10 минут, потому что нужно сообщить вам одну новость
26. Этот день может стать самым счастливым в Вашей

жизни! Вы один из немногих избранных людей, кто получил это личное сообщение.

27. Около ХХХ недель назад Вы связались со мной на предмет УУУ. Я отправила Вам ХХХ, но до сих пор не услышала от Вас никакого ответа
28. Если Вы заинтересованы в создании огромного (и немедленного) потока наличных для Вас или Вашего бизнеса, это будет самым захватывающим сообщением из всего, что Вы когда-либо прочтёте.
29. Успешных людей можно сразу же распознать. Они уделают время возможностям, которыми с ними делятся более опытные коллеги...
30. Людям, которые всё знают, не нужно читать дальше этого абзаца, потому что это письмо не для них. Также оно не для тех, кто удовлетворён своим нынешним положением и текущими достижениями.
31. Если Вы работаете на себя и работаете больше, чем Вам хотелось бы... этот новый прорыв абсолютно точно заинтересует Вас.
32. Я очень взволнована по поводу предстоящего события, и я хочу поделиться этим с Вами немедленно. Поэтому я села и написала это длинное, но очень срочное письмо. Пожалуйста, отвлекитесь на несколько минут и прочитайте его прямо сейчас.
33. Если у Вас есть _____, это может оказаться самым разоблачающим письмом из всего, что Вы когда-либо читали.
34. Позвольте мне представиться. Меня зовут <ваше имя>. Велика вероятность, что Вы никогда раньше не слышали обо мне. Но когда Вы закончите читать это, Вы будете рады, что наконец-то услышали.
35. Я знаю, что Вы заняты. Я знаю, что Вам нужно очень многое прочесть. И именно поэтому я хочу...
36. Я пишу, чтобы убедить Вас незамедлительно воспользоваться прибыльным преимуществом самой необычной (и

скоротечной) возможности заработать деньги, какую я когда-либо встречала.

37. Если бы я смогла предложить Вам более эффективную маркетинговую стратегию, которая превзошла бы по продающим возможностям ту, что Вы используете сейчас, Вы бы заинтересовались этим?
38. Вы примете <XXX> в обмен на небольшую услугу, о которой я хочу Вас попросить?
39. Я пишу Вам, потому что до меня дошла дурная молва о Вашей компании.
40. Прежде всего, я хочу с самого начала дать Вам нечто, что уже завтра принесёт Вам деньги!
41. С Вашего позволения (и с соблюдением строгой конфиденциальности) я собираюсь прислать Вам одну из наиболее важных и захватывающих книг, что когда-либо издавались...
42. Это одно из тех «особых предложений», которое я делаю клиентам и друзьям время от времени.
43. Только раз в 50 лет происходят улучшения, подобные этому:
44. В гардеробе каждого мужчины есть какой-то особый предмет – галстук, рубашка или костюм – который он больше всего любит носить, потому что в нём он лучше всего выглядит и лучше всего чувствует себя. Именно так Вы почувствуете себя в <название товара>, однажды одев его.
45. В течение нескольких следующих дней я собираюсь присылать Вам <товар>, которые НЕПОХОЖИ на другие, как моему особенному клиенту.
46. Будете ли Вы так добры, чтобы оказать мне услугу? Обещаю не просить о многом.
47. Мне нужна Ваша помощь.

48. По Вашему запросу я буду рада прислать Вам одну из самых обсуждаемых небольших книг из всего, что когда-либо было написано.
49. Предоставите ли Вы мне небольшую информацию о себе – всего лишь Ваш рост и вес?
50. Позвольте мне сделать прогноз...
51. Я должна выплеснуть это из себя, прежде чем я взорвусь!
52. Для начала три коротких вопроса, если можно:
53. Я пишу, чтобы проинформировать Вас о...
54. Мои записи показали, что Вы один из моих лучших клиентов, и именно поэтому я пишу Вам. Честно говоря, мне нужна Ваша помощь.
55. Если Вы интересуетесь чем-то, то это письмо для Вас.
-

Эти примеры я собрала из собственных писем и из материалов зарубежных копирайтеров. (Пришлось переводить)...

Бери, переписывай под себя, под свои ситуации и под свой стиль копирайтинга. Пользуйся на здоровье, в общем.

И помни простое правило: твой текст будет работать настолько хорошо, насколько хорошо ты подстроился под читателя.



Мем-копирайтер
Анна Вар

