

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
<i>Деловое убеждение</i>	<i>44</i>
<i>«Перелицовка»</i>	<i>45</i>
<i>«Предупреждение»</i>	<i>46</i>
<i>«Будь хорошим»</i>	<i>46</i>
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