

Введение

Эта книга будет полезна всем людям, которые занимаются написанием рекламных текстов и понимают всю «убийственную» важность правильно подобранного слова.

Доказанный факт:

Грамотно составленный рекламный текст способен стать мощнейшим инструментом продаж.

Как часто мы сталкиваемся с рекламными текстами? Представьте — вы спешите на работу и забегаете в метро. Пока вы спускаетесь по эскалатору к посадочной полосе, вы волей-неволей обращаете внимание на рекламные постеры, размещенные в лайтбоксах.

Одни из них вы запоминаете, а другие долго не задерживаются в вашей памяти. Первые произвели должный эффект, а вторые не смогли заинтересовать вас. Соответственно, можно предположить, что их проигнорируют и другие люди. А все потому, что тексты на данных постерах составлены не убедительно. А значит, это выброшенные на ветер деньги.

Вы читаете газету, обращаете внимание на какое-то объявление. Оно смогло привлечь ваше внимание и заинтересовать, вы даже можете потянуться за телефонной трубкой, чтобы набрать заветный номер. Это и есть эффективный рекламный текст.

Вы гуляете по городу, навстречу вам направляется молодой промоутер, вручающий вам рекламную листовку. Некоторые из них вы читаете, а другие выбрасываете в ближайшую городскую урну. Почему вы так делаете?

Вы — руководитель крупного предприятия. На ваш стол ежедневно попадают сотни коммерческих предложений, в которых разные компании предлагают вам сотрудничество. Абсолютное большинство из них вам неинтересны, и вы их рвете в клочья с последующим отправлением в мусорную корзину. Но некоторые из них вас заинтересовали, и вы поручили вашим работникам уточнить подробности по этим коммерческим предложениям. Следовательно, они вас привлекли. Потому что составлены грамотно.

Вы едете на машине, слушаете любимую радиостанцию, и вдруг музыкальная часть прерывается рекламной паузой. Согласитесь, что вы слышали некоторые рекламные аудиоролики, которые вам понравились. Вы их запомнили. Какой можно сделать вывод? Они составлены ярко, нестандартно и убедительно.

Вы зашли в книжный магазин с целью выбора какого-то занятного чтения, чтобы скрасить предстоящий вечер. Вы подходите к полкам с книгами, смотрите несколько разных вариантов, читаете аннотации ко всем произведениям и делаете свой выбор в пользу тех, которые заинтересовали вас составленным описанием. Это и есть ярчайший пример того, как работает убедительное слово.

Вы — владелец интернет-сайта и всерьез задумались расширить свою клиентскую базу за счет пользователей Мировой паутины. Вы понимаете: первое, что окажется перед глазами пользователя, — это текст, размещенный на главной странице вашего веб-ресурса. Если он заинтересует пользователя — вы можете получить нового клиента. Если нет — покупатель уйдет к конкурентам, понимающим сокрушающую силу слова.

Подобных примеров в нашей жизни бесчисленное множество. Мы по несколько раз в день встречаемся с теми или иными рекламными текстами. Более того, часто сталкиваемся с необходимостью их составлять.

Существуют даже особые специалисты, которые занимаются подобными текстами, — профессиональные копирайтеры. Их востребованность с каждым годом все растет, потому что многие люди уже поняли: просто хорошо писать — недостаточно, нужно это делать еще и убедительно.

В данной книге собрана коллекция специальных приемов, техник и тактик, которые используются при написании рекламных текстов.

Вы увидите, как все приемы действуют, потому что каждый из них будет сопровождаться примерами из практики. Фактически вы получите в свои руки мощнейший инструмент, который повысит эффективность ваших текстов.

Вы узнаете, как можно привлечь внимание читателя, заинтересовать его своим словом и деликатно «подтолкнуть» к совершению необходимого действия.

Освоив все материалы и начав их применять на практике, вы сразу заметите результат, который способен гарантировать грамотно составленный и оформленный рекламный текст. В вашем исполнении...

Денис Каплунов

Глава 1

Вы уже потенциальный копирайтер

Я часто вспоминаю тот день, когда решил профессионально заняться написанием текстов. Это было трудное решение, потому что я стоял на пороге нового, доселе непознанного.

В моей голове происходило настоящее и беспощадное сражение вопросов, ответы на которые я так и не мог найти. Самое главное заключалось во мне: **«Способен ли я писать убедительные тексты и зарабатывать себе этим на жизнь?»**

Меня одолевали сомнения относительно своих способностей. Я не был в школе отличником по предметам, связанным с русским языком. У меня нет высшего филологического образования. Да и опытом в журналистике я не могу похвастаться (потому что его не было вовсе).

Какой из меня копирайтер? Но я навсегда останусь верен своему мнению: каждый человек способен научиться писать убедительные тексты. У кого-то это получается раньше, у кого-то позже. Главное — не сдаваться, верить в себя и твердо двигаться к поставленной цели.

Я не сомневаюсь, что многие из вас задавали себе аналогичные вопросы. Вы хотели понять, сможете ли вы оформлять свои мысли в готовые текстовые предложения? Ведь вы видите, как это получается у других. А несмолкаемые разговоры о больших заработках только подогревают ваш азарт.

При этом вы прекрасно понимаете, что легкие деньги бывают только в мечтах и голливудских фильмах. Результат имеет только тот, кто плодотворно трудится, кто совершенствует свои навыки и кто никогда не останавливается на достигнутом.

И я искренне верю, что вы принадлежите к такой категории. Иначе вы сейчас не знакомились бы с этой книгой. Перед тем как приступить к основной части, я хочу поговорить с вами о некоторых важных аспектах копирайтинга.

Успешный автор формируется постепенно, словно хорошее вино, созревающее с годами. Когда я перечитываю свои первые тексты, мне порой становится откровенно стыдно. Я не мог найти объяснение тому, как такие «шедевры» могли быть мной созданы. Но если бы не эти тексты, я никогда не смог бы добиться того, что имею сегодня.

Поэтому вы должны быть готовы к тому, что формула вашего личного успеха в сфере написания текстов зависит не только от полученных знаний, но и от их систематического применения на практике, то есть от навыков. И в этой книге мы будем с вами шаг за шагом познавать чудесный мир копирайтинга. Вы готовы к этому?

Каждый копирайтер обязан быть эрудитом

Я любил в детстве и юношестве смотреть программу «Что? Где? Когда?». Меня всегда привлекало что-то новое, о чем я не знал. Я увлеченно сидел у телевизора и внимательно впитывал новую информацию. Так формируется интеллект любого человека.

Мы хватаемся за каждую крупницу новых знаний. Потому что мы желаем постоянно обновлять свою личную умственную энциклопедию. Порой это происходит на подсознательном уров-

не. Мы еще не представляем, помогут ли нам приобретенные знания в будущем. Нам просто интересно.

Копирайтер — это пишущий человек. Он просто обязан дополнять свои тексты интересными и полезными сведениями. Это помогает увлечь читателя и оправдать его ожидания. Ведь он приступает к изучению текста, чтобы найти для себя что-то полезное. Он не хочет тратить свое драгоценное время на то, что ему покажется скучным, вялым и совершенно бесполезным.

Как только ему удастся нащупать эту ценность, он уже ваш. Вы можете направлять его по всему тексту, деликатно манипулируя его сознанием. Это возможно только при одном условии: вы должны быть эрудитом.

Одна из самых страшных проблем начинающих копирайтеров — это «водянистость» написанных ими текстов. Не буду скрывать, в свое время я тоже сталкивался с такой проблемой. Были дни, когда я просто не знал, с какой стороны подойти к новой работе. Меня словно разбивал паралич. О чем писать? Какую первую букву поставить на девственно чистом листе?..

В одном из первых написанных текстов я решил использовать свою эрудицию. У меня была исходная информация, любезно предоставленная клиентом. Этих сведений хватило бы для написания вполне вменяемого текста. Только мне захотелось большего.

Это был риск. Но у меня внутри возникло предчувствие, что я двигаюсь в правильном направлении. В конечном счете клиент признал, что мой подход оказался правильным. Его слова были такими: **«Знаете, а в этом определено что-то есть»**.

Почему я поступил таким образом? Я подумал о читателях. Они любят узнавать что-то новое. Они не замечают, как секунды превращаются в минуты. Потому что они увлечены вашими текстами, им хочется продолжения, они проникаются к вам доверием. Вы для них — пример.

Ваши профессиональные познания — козырь

Для многих авторов копирайтинг является дополнительным источником заработка. Как правило, у них есть постоянная работа, а написание текстов представляется в качестве хобби, приносящего деньги. И в этом нет ничего зазорного. Все мы хотим, чтобы наш личный доход стремительно рос. Больше денег — больше уверенности и независимости.

Ваш профессиональный опыт — это мощное оружие для написания текстов. Я бы даже уточнил — не просто мощное, а в прямом смысле слова — сокрушающее. Сейчас я вам объясню почему.

Если вы занимаетесь ремонтными или строительными работами, вы знаете, к примеру, как правильно укладывать тротуарную плитку. Вы это знаете не из книг, у вас в этом есть личный и ценный опыт. Поэтому если вы будете писать тексты строительной тематики, вы сможете их насытить реально полезными сведениями, которые основаны на личном успешном опыте.

Если вы занимаетесь ремонтом автомобилей — для вас не составит труда четко рассказать о правильной замене масла в двигателе. Вы можете поделиться сведениями о том, как по звуку выявить неисправность тормозных колодок. При желании вы можете составить настоящую энциклопедию для автомобилистов, потому что ваши знания обладают высокой ценностью.

Я могу и дальше продолжать рассказывать о специфике каждой профессии. При этом у меня другая задача — я хочу донести мысль о том, что в ваших руках находится настоящий козырь, который вам серьезно поможет в работе.

Отдельное внимание можно уделить вашему личному опыту, который основан именно на профессиональных познаниях. Вы способны дать ответы на вопросы: «что?», «кто?», «где?», «как?», «когда?», «почему?» и т. д.?

Причем вы можете не только развернуто ответить на такие вопросы. Вы способны подкрепить каждое ваше слово конкретным примером из практики. Если меня не интересуют народные средства по излечению головной боли — я буду доверять информации, которая предоставляется врачом.

Пользуйтесь вашим козырем уверенно. Отбросьте все сомнения и начните с малого — поверьте в свои силы.

Вы уже умеете писать тексты

Естественно, я не шучу. Давайте рассуждать здраво и объективно. В каждого человека заложена способность к написанию текстов. Все мы ходили в школу, писали сочинения, проводили много часов за книгами. В нашей повседневной жизни мы тоже часто что-то пишем.

Здесь вопрос не в том, на что вы способны. Вы должны спросить себя, насколько вы этого хотите? Приносит ли вам процесс написания текстов удовольствие? Это очень важно для достижения результата.

Я не умею рисовать. Но это абсолютно не означает, что из меня не может получиться художник. Возможно, если бы я учился этому с детства, то — кто знает — сейчас бы вы не читали эти строки, а любовались (не исключено, что даже восхищались) моими картинами.

Когда я познавал основы игры на бильярдном столе, я не знал, что такое профессиональная стойка, я не умел правильно бить по шарам, для меня были загадкой разные технические приемы. Но я старался, обучался, часто играл, и сегодня мои способности уже далеки от уровня «чайников».

Копирайтинг — это вид деятельности, который требует постоянного обучения и совершенствования. И только со временем ваши тексты станут приобретать более качественный оттенок и напоминать произведения письменного искусства. Я не

знаю ни одного автора, сотворившего из своего первого текста шедевр, которым будут зачитываться целые поколения.

Вы должны понять, что постоянное самообучение — это неотъемлемый процесс созревания и становления. Навыки приходят с опытом. Для того чтобы научиться толково и убедительно писать, нужно писать. Как можно чаще, как можно больше. Причем не имеет значения, о чем, — начиная от ваших впечатлений после вечернего свидания, заканчивая описанием технических характеристик экскаватора.

Главное — начать и не останавливаться. Что вам мешает сейчас написать о том, как вы заработали свой первый рубль? Поделитесь с бумагой или текстовым редактором вашего компьютера своими мыслями относительно последней поездки в другой город. Писать нужно о чем угодно. Но писать.

И так поступают не только начинающие авторы. Известный копирайтер Гэри Хелберт, которого уже давно возвели в ранг гуру, как-то сел и написал рекламный текст для книги, мирно лежавшей на его рабочем столе. У него было свободное время, которое ему не хотелось тратить зря. Совершенствовать свои навыки и способности в написании текстов можно только за работой, а не в мыслях.

Профессиональный музыкант проводит в день минимум три часа за инструментом, оттачивая собственное мастерство и совершенствуя технику игры. И именно такие музыканты добиваются успеха.