

АЛХИМИЯ КОПИРАЙТИНГА

33 кило гречки: голая правда



НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
 2. Диссертации и научные работы
 3. Школьные задания
- Онлайн-консультации
ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

УЧЕБНИКИ, ДИПЛОМЫ, ДИССЕРТАЦИИ -
На сайте электронной библиотеки
www.учебники.информ2000.рф

Пособие для копирайтеров

Виктор Голованов - 2015

Создано в периоды творческой нирваны
АДЕПТОМ ВНУТРЕННИХ ТЕХНОЛОГИЙ КОПИРАЙТИНГА

АВТОР: ВИКТОР ГОЛОВАНОВ.

АЛХИМИЯ КОПИРАЙТИНГА. 33 КИЛО ГРЕЧКИ: ГОЛАЯ ПРАВДА.

ИЗДАТЕЛЬСТВО: УВЛЕЧЁННЫЙ КОПИРАЙТЕР.

ДАННОЕ ПОСОБИЕ – ЭТО МИНИ-ШПАРГАЛКА ДЛЯ ДЕЙСТВУЮЩИХ, ПРАКТИКУЮЩИХ КОПИРАЙТЕРОВ ВСЕХ МАСТЕЙ И РАНГОВ.
ДАННОЕ ПОСОБИЕ – ЭТО ЦЕЛЕБНЫЙ АЛХИМИЧЕСКИЙ ПРЕПАРАТ ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЗАРАБАТЫВАТЬ НАПИСАНИЕМ ТЕКСТОВ.
ДАННОЕ ПОСОБИЕ – ЭТО МАЯК ДЛЯ КОПИРАЙТЕРА, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ ЕМУ НЕ СБИТЬСЯ С ПРАВИЛЬНОГО КУРСА.

АВТОР ПОСОБИЯ НЕ СТАВИЛ ЦЕЛЬЮ ПРЕВЗОЙТИ ВСЕХ И ВСЯ В ЖЕЛАНИИ ЗАПУДРИТЬ МОЗГИ БЕСПОЛЕЗНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ.
ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ, ВЫШЕЛ ПЕРВЫЙ «БЛИН» КОМОМ ИЛИ НЕТ, СУДИТЬ ТОЛЬКО ВАМ. АВТОР ПОСОБИЯ ПОСТАРАЛСЯ РАССМОТРЕТЬ
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ НА ПУТИ НАЧИНАЮЩЕГО И УЖЕ СОСТОЯВШЕГОСЯ КОПИРАЙТЕРА.

В ПОСОБИИ СУБЛИМИРОВАН ТОЛЬКО ЛИЧНЫЙ ОПЫТ АВТОРА, БЕЗ НАНОСНОЙ ЧЕПУХИ. ВАМ ПРЕДОСТАВЛЕНА РЕДКАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ
ЗАГЛЯНУТЬ ВО ВНУТРЕННИЙ МИР КОПИРАЙТЕРА, ГДЕ И ПРОИСХОДЯТ САМЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ СОБЫТИЯ. РЕЗУЛЬТАТ – НА ПОВЕРХНОСТИ.
ТРУД – ВНУТРИ. ВАМ ПРЕДОСТАВЛЕНА ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАГЛЯНУТЬ В ДУШУ КОПИРАЙТЕРА И САМОЛИЧНО ЛИЦЕЗРЕТЬ ПЛОДЫ ЕГО
ТРУДОВ. ВАМ ПРЕДОСТАВЛЕН ШАНС НАКОНЕЦ-ТО В КОРНЕ ИЗМЕНИТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ, ВОПЛОТИВ СВОИ САМЫЕ СМЕЛЫЕ ЗАМЫСЛЫ.

АВТОР ПОСОБИЯ ТОЛЬКО ПРОВОДНИК УБЕЖДЕНИЯ.
ВСЕ ДЕЛА ПРИДЁТСЯ ВЫПОЛНЯТЬ ТОЛЬКО ВАМ.

В БОЙ...

ВСЕ ПРАВА ЗАЩИЩЕНЫ.

ЛЮБАЯ ЧАСТЬ ЭТОГО ПОСОБИЯ МОЖЕТ БЫТЬ ВОСПРОИЗВЕДЕНА В ЛЮБОЙ ФОРМЕ, ТОЛЬКО С АКТИВНОЙ ССЫЛКОЙ НА АВТОРСТВО.

ДАЖЕ БЕЗ ПИСЬМЕННОГО РАЗРЕШЕНИЯ АВТОРА. ☺ ХОЧЕШЬ ЗАПРЕТИТЬ - РАЗРЕШИ.

БЛОГ УВЛЕЧЁННОГО КОПИРАЙТЕРА
yaroislavl-pero.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Обращение автора к читателям.....	5
Предисловие.....	8
Глава 1.....	9
Скелет копирайтинга.....	9
Понятная база.....	10
Горизонт планирования.....	13
Внутренний эталон копирайтера.....	15
Этап №1.....	18
Глава 2.....	19
Основные инструменты копирайтера.....	19
Личность копирайтера.....	20
Персональный блог копирайтера.....	21
Социальные сети.....	22
Сарафанное радио.....	23
Этап №2.....	24
Глава 3.....	25
Заказчик.....	25
Типы заказчика.....	26
Поиск заказчика.....	28
Стадия созревания клиента.....	30
Построение доверительных отношений.....	31
Этап №3.....	32
Глава 4.....	33
Работа с внутренним состоянием.....	33
Мотивация.....	34
Неуверенность.....	36
Лень.....	38
Как бороться с негативом в работе?.....	39
Этап №4.....	40
Глава 5.....	41
Самоорганизация.....	41
Ставим цели на рога.....	42
Обнимаем время за вымя.....	43
Даёшь эффективность? Беру.....	44
Убеждения и Я.....	45
Этап №5.....	46

Виктор Голованов. «Алхимия копирайтинга. 33 кило гречки: голая правда»

Глава 6	47
Рекомендации.....	47
Рекомендации, которые можно «задвинуть в ящик стола».....	48
Рекомендации, которые нельзя «задвинуть в ящик стола».....	49
Все ящики забиты: пакуем рекомендации в папку.....	50
Язык общения: пища для тех, кто с царём в голове	51
Этап №6.....	52
Заключение	53
Напутствие читателям.....	53

ОБРАЩЕНИЕ АВТОРА К ЧИТАТЕЛЯМ

Я искренне рад тому, что вам предстоит невероятно увлекательное путешествие в страну соблазнительных слов, поступков, действий. Это путешествие навсегда изменит и вас, и окружающее вас пространство. Да, то пространство, которое мы по незнанию боимся сделать многоцветным и интересным. В первую очередь, именно для себя.

Беру на себя обязательство, что вы уже никогда не останетесь прежними.

Хорошо это или плохо – решать только вам?

Скажу одно...

Большую часть отпущенного нам времени мы проживаем для кого-то. Мы мыслим такими примитивными категориями, от осознания которых становится тошно не только нам, но и всем окружающим нас людям. Мы забываем, что **успех любого человека приходит лишь тогда, когда вы полностью к нему подготовились**. При том неважно, кто вы: специалист по созданию обворожительных текстов, лётчик, общественный деятель или врач.

Как же так?

Мы привыкли, что существует подготовка к празднованию: Дня Рождения, поездке за границу, свадьбе, любому другому мероприятию. Про тщательную же подготовку к успеху я слышу первый раз.

Вы тоже?

Успех появляется на горизонте в тот момент, когда вы в полной мере насладились сложностями, сопровождавшими вас на этом увлекательном пути. Вы поломали сотни копий, убедили тысячи читателей. Вы сделали что-то такое, от чего вам не будет стыдно в будущем.

Ваш ПУТЬ заслуживает уважения!

Как заслуживает уважения и ЧЕЛОВЕК, однажды избравший его для себя!

Я понимаю, что довольно сложно объять необъятное.

Я понимаю, что довольно сложно «втиснуть»... полезные знания в уже переполненную информацией голову. Мы попробуем сделать этот шаг. Шаг, который приведёт вас к самому себе.

Поэтому отбросьте в сторону: скептицизм, негативизм, желание сразу же поставить автору оценку и повесить «очередной ярлык», подтверждающий, что вы всегда правы. Читайте, думайте, внедряйте.

Провокация? Нет!

Мы-то с вами понимаем, что вы все равно все сделаете по-своему.

Пособие я постарался сделать максимально полезным, но с крупицей личной философии и чертовски привлекательного «занудства». При этом рассмотрел проблемные участки деятельности, находящиеся вне области чудо-техник убеждения. Но именно они значимы для новоявленных адептов слова.

Поймите, что при восхождении на вершину горы Копирайтинга многие «болотистые» участки вам попросту не миновать. Вам не удастся спрятаться за чужой спиной, не удастся убежать, вам придется действовать. Действовать без осознания полной уверенности в благополучном исходе начатого дела.

Хотите созерцать обнаженную правду?

Так, будьте готовы действовать, вопреки обстоятельствам, которые не станут услужливо склоняться перед вами, дабы вы использовали их спины для восхождения наверх. В жизни существует всего одно чудо – ваше рождение. Но почему-то многие люди воспринимают его как данность, обычное явление.

Я ИСКРЕННО ВЕРЮ в ВАС.

Верю, что имеющий глаза, да прочтет. Имеющий уши, да использует их по прямому назначению.

Сделайте шаг – уверенный шаг навстречу **НАСТОЯЩЕЙ** ЖИЗНИ.

ОБРАЩЕНИЕ АВТОРА К ЧИТАТЕЛЯМ

Уже слышу крики толпы: «Автор, дай нам готовые рекомендации без наносной рекламной шелухи и обилия воды». Время намного дороже денег, так не будем же его терять. Да, время бесценно. Почему же тогда большинство из нас так халатно к нему относится?

Человек страшится изменений!
Человек избегает нравочуждений!

Нам нравится вариться в хорошо знакомом киселе, до костного мозга пропитываясь привычным ароматом натуральных ингредиентов. Предлагаю вам поменять комфортную «кисельную» сферу на постоянно изменяющуюся (опасную) атмосферу безграничной свободы. Свободы быть самим собой.

Многие ли из нас любят играть?

Мы играем: в компьютерные игры, играем в процессе общения с другими людьми, играем на музыкальных инструментах. Этот увлекательный процесс начинается в период раннего детства, когда мы с удовольствием возимся в песочнице, иногда задирая более «слабых» детей.

Игра... Игра слов... Игра действий...

В процессе взросления мы теряем это непередаваемое ощущение многогранности, свободы и восторженного ликования. Мы забываем, что могли бы стать отличными летчиками, рабочими, копирайтерами. Не все понимают, что качество жизни во многом зависит только от активных действий.

Это и не плохо, и не хорошо, это факт.

Осень не спрашивает у нас разрешения, она просто приходит, покрывая землю ковром из листьев.

Что происходит с нами?

Что происходит с нами, когда «набегающий» возраст накручивает наши внутренности на маховик жизни? Что происходит с нами, когда мы понимаем всю бессмысленность существования?

1. Наши глаза мгновенно теряют былой блеск.
2. Мы наконец-то понимаем, что спустили свою жизнь в унитаз.
3. Мы смотрим на своих более успешных знакомых, и нас трясёт – нас трясёт от зависти.
4. Наша улыбка становится кислой, словно ярко-желтый лимон.

Салотнули слюну?

Значит, едем дальше.

1. Сегодня мы будем играть в копирайтинг.
2. Сегодня мы будем его пробовать на вкус.
3. Сегодня мы будем дышать копирайтингом.

Здесь не будет сверхсекретных техник по покорению мира.

Здесь не будет методов по выбиванию «бабла» из воздуха ударами нечищенных кирзачей.

Но, здесь отсутствуют и невыполнимые обещания.

Зато вы получите ту базу, благодаря которой слепите жизнь по собственному эскизу.

Что требуется от вас?

Вооружайтесь:

- терпением;
- критичностью мышления;
- желанием действовать.

ОБРАЩЕНИЕ АВТОРА К ЧИТАТЕЛЯМ

*Кто достоин, тот как губка истину впитает.
Кто слаб душой, тот останется прежним.*

Зачем я затеял написание этого пособия? Минуя неинтересную предысторию, скажу вам предельно честно, дабы сразу же расставить все точки на «Ы». Суть вот в чём.

Мне надоели мельтешащие перед глазами обманщики-полукровки, которые обещают своей «пастве» мгновенное освоение чудо-техник для обретения таких же чудо-возможностей. Меня уже тошнит от тонн бесполезной информации, болтающейся, словно биомасса, на просторах Сети. Воротит.

Ответьте себе честно на вопросы:

*Вы знаете хирурга, который стал мастером в своём деле за месяц активной деятельности?
Вы видели лётчика, который делает в воздухе знаменитую «кобру», отлетав всего 20 часов?
Вы слышали о писателе, который стал знаменитым, прочитав 1.5 книги о копирайтинге?*

Будем реалистами.

Чтобы стать мастером в любой профессии, иногда и целой жизни мало.

Да, для многих людей это как камень в горле, но это так.

Да, мне тоже порой хочется расслабленно валяться на диване, щёлкая пальцем ноги и хватая растопыренной пятернёй падающие с неба мешки с деньгами. Друзья, повальная лень и мешки с деньгами плохо сочетаются между собой. Для получения результата надо увлечённо работать.

Постойте, но существуют же гении? Да и слово «НАДО» нам совсем не нравится?

Да, гении существуют. Но даже гении активно вовлечены в процесс обучения и кропотливого труда. В противном случае, мы с вами не увидели бы плоды их деятельности. Замените «НАДО» на «ХОЧУ».

Много среди нас гениев?

Посчитайте их общее количество, хотя бы за прошлый век.

Теперь скажите.

Какова вероятность, что среди «ГУРУ копирайтинга» есть гении?

Дабы начинающему копирайтеру не увязнуть в болоте безысходности в процессе движения к ВЕРШИНЕ, я решил дать максимально достоверную информацию. Вся информация, содержащаяся в пособии «прожита» и проверена лично мной. Только личный опыт, только реальность.

Вы можете либо воспользоваться предоставленной мной информацией, либо стереть её из памяти и жёсткого диска сразу же после прочтения пособия. Я спокойно приму любой ваш выбор.

Это ваша жизнь – ваше право, ваше решение.

*Я допускаю, что может не получиться.
Но я уверен, что всё получится.*

Искренне Ваш, Голованов Виктор

ПРЕДИСЛОВИЕ

*Только потеряв всё, ты наконец-то обретёшь себя НАСТОЯЩЕГО.
Себя настоящего, который когда-то умел: созерцать, дышать, творить.*

- Да вы с ума сошли ☺
- Мужик ты чего оголодал?
- Ха-ха-ха: вот это «жара» - чувак «жжёт».

Жужжание толпы. Причина удивляться и жужжать действительно была. Перед кассой стоял молодой человек. По кассовому транспортёру к сонному и вечно ловащему открытым ртом мух кассиру медленно двигались пакеты с гречневой крупой. Ровно 33 кило.

Достойное начало истории, истории одного копирайтера.

Что такое копирайтинг?

Копирайтинг – это профессиональная деятельность, суть которой сводится к созданию человеком рекламных текстов для разных сфер человеческой деятельности. Копирайтинг и слово, это единое целое. **Копирайтинг = убеждение словом.**

Владение основами копирайтинга позволяет нам решить целый комплекс проблем.

Мы вспоминаем о копирайтинге, когда надо написать:

- резюме;
- жалобу в прокуратуру;
- стихотворение любимой женщине;
- коммерческое предложение;
- поздравление для гнусного и приторно непривлекательного начальника;
- и тысячу других соблазнительно-продающих текстов.

Умело написанное резюме: ВУАЛЯ – у вас появилась достойная работа. Танцуйте – вы это сделали.
Жалоба в прокуратуру: ХРЕН ты меня возьмишь – ваши злопыхатели утёрлись. Вы, наоборот, в меду.
Стихотворение любимой женщине: вас уже с радостью принимают в объятиях. Казанова отдыхает.

Коммерческое предложение: ваша компания заключила чертовски выгодную сделку.
Поздравление для гнусного начальника: этот «урод» в кои-то веки поднял вам премиальные.

Друзья, всё это копирайтинг в чистом, неразбавленном виде.

Любое обучение начинается с познания предмета изучения, изучения его основ. Без знания основ вы далеко не продвинетесь. Весьма странно выглядит копирайтер, для которого слова «КОПИРАЙТИНГ» и «КОПИРАЙТ» равнозначны. Собственно, а какая разница?

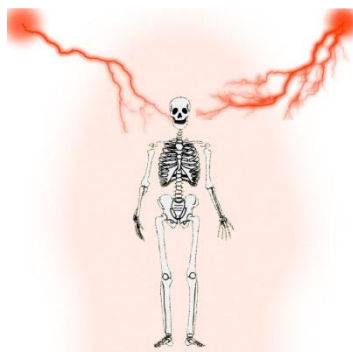
Не допускайте таких ошибок, и заказчик никогда не будет смеяться над вами. Не допускайте таких ошибок, и читатель никогда не закидает вас тухлыми помидорами. Копирайтинг – это филигранная продажа товаров, услуг, идей. Копирайтинг – это сфера, где за реальное решение проблем вы получаете реальные деньги. Вроде бы всё просто, да не совсем.

...

Деньги были внесены в кассу гипермаркета, а пакеты с гречневой крупой перекочевали в услужливо распахнутую тару. Кто-то ехидно улыбался. Кто-то по-щенячьи визжал, стыдливо прикрывая рот ладонью. Кто-то установил на лицо такую «мину», что даже выдавший виды сапёр неминуемо взлетел бы в воздух, наступив на неё своим взглядом. Такие разные люди – такие разные реакции.

Это был первый шаг к познанию профессии. От этого шага зависело ВСЁ.

ГЛАВА №1 СКЕЛЕТ КОПИРАЙТИНГА



Скелет копирайтинга – это та твёрдая составляющая, которая является опорой и надёжной защитой мягких «тканей» огромной тушки копирайтера. Без скелета рассыплется всё тело. Это желательно понимать каждому из нас. Иллюзии и непрофессионализм неминуемо разрушают скелет.

При изучении любой дисциплины крайне важно научиться самостоятельно формировать прочный скелет. Эта та база, на которой будет держаться весь ваш профессионализм. Постепенно, кусочек за кусочком вы будете нанизывать на этот жёсткий (хитиновый) костяк всё новые и новые умения, навыки.

Сейчас на просторах РУНЕТА даётся огромное количество: техник, методик, секретных формул убеждения. Появились целые группы «охотников» за новыми формулами. Эти люди тщательно выслеживают и массово «отстреливают» приглянувшиеся образцы.

Выстрел...

Ни одна волшебная формула убеждения не поможет вам, если у вас нет ДУХА.

Ни одна волшебная формула убеждения не поможет вам, если вы не сформировали скелет.

Ни одна волшебная формула убеждения не поможет вам, если вы надеетесь только на АВОСЬ.

Изучайте основные понятия: копирайтинга, маркетинга, психологии. Изучайте смежные с копирайтингом сферы. Знание поможет вам чувствовать себя словно рыба в воде. Шевелите жабрами.

На всём протяжении ПУТИ вам придётся бороться не с конкурентами, а только с самим собой. Это трудный бой. Живыми из боя выйдут только сильные, удачливые и терпеливые люди.

С БОГОМ...

*Страсть веселее денег, свобода не в игле,
Всё, больше ты не пленник и руки на руле.*

Ария - Не сходи с ума

ПОНЯТИЙНАЯ БАЗА

Вычитка – выверка, редаKTура. Вычитка – это действие, выполняемое копирайтером или редактором заблаговременно до сдачи текста заказчику. Для любого копирайтера данный процесс лучше всего возвести в ритуал. Вычитка текста – вслух. Вычитка каждого написанного текста.

Вы написали текст. Отложите его в сторону. Лишь спустя день или два начинайте процесс поиска ошибок и смысловых неточностей в тексте. Помните: **только свежий взгляд, только спустя 1-2 дня.**

Выгода – доход или прибыль (барыш, прибуток). Выгода извлекается при эксплуатации или продаже чего-либо (товаров, услуг, идей). Для выгоды нет преград, если только это не страда. Найдите выгоды. Подумайте прямо сейчас... **Почему заказчику текстов выгодно работать именно с вами?**

Копирайтинг – это профессиональная деятельность, направленная на реальное решение задач клиента посредством написания рекламных текстов, где текст – всего лишь инструмент. Основную суть деятельности выразим 3-мя словами – ПРОДАЖА РЕЗУЛЬТАТА ТРУДА. Продажа с пониманием.

Продажа может быть как явной, так и скрытой.
Копирайтинг – это искусство убеждения словом.

Копирайтер – это человек, профессионально занимающийся созданием рекламных текстов. Копирайтер – это человек, прекрасно владеющий словом. Он способен быстро воспринимать и анализировать информацию. Он обладает моральными установками, прекрасно разбирается в людях. Он максимально доходчиво и убедительно доносит до них своё послание.

Конверсия – понятие, в большей мере, относящееся к интернет-маркетингу. Выражается в % соотношении посетителей сайта, совершивших целевые действия, к общему числу посетителей, «ворвавшихся» на ваш сайт. Ваш интернет-магазин посетило 100 человек, 10 человек стали покупателями. Конверсия целевой страницы (текста) равна 10%.

Копирайтеру следует понимать, что **общая конверсия сайта зависит от целого ряда причин. Текст – лишь один из элементов, которым вы имеете возможность управлять. Обвальное снижение конверсии может возникнуть: из-за непривлекательного дизайна интернет-ресурса, низкого удобства основных элементов сайта для посетителей и множества других факторов.** Возьмите это на заметку.

Создав чётко работающую систему, можно добиваться поразительных результатов, выжимая максимум целевого результата от каждого появившегося на сайте посетителя.

Лидерство – положение, состояние человека, выбранное им **сознательно.**

Лидерство - жизненная стратегия, направленная на решение возникающих перед человеком проблем, преград, препятствий. Лидерство характеризуется высокой мерой личной ответственности, так называемой поисковой активностью лидера. Активность по жизни, а не только в копирайтинге. **Копирайтеру важно занимать в жизни лидерскую позицию.** Но многие ли об этом задумываются?

Обратная связь – это одна из важнейших функций контроля, вся её суть сводится к получению копирайтером достоверной информации от человека (заказчика). Обратная связь необходима для повышения личной эффективности и проверки правильности однажды выбранного вами курса. Не пренебрегайте обратной связью. Добротная обратная связь по ценности приравнивается к совету хорошего друга, компетентного в каком-либо «узком» вопросе.

Обратная связь – это маяк, указывающий верный путь кораблю.
Не бойтесь задавать заказчику вопросы.

*Как вы меня нашли? Что вам нравится в работе со мной?
Что вам не понравилось в работе со мной?*

ПОНЯТИЙНАЯ БАЗА

*Ты прочитал 55 книг по копирайтингу, но это ещё не делает тебя настоящим копирайтером!
ЗНАНИЕ СУТИ профессии должно быть у тебя в душе.*

Продающий текст – это текст, который мотивирует читателя на выполнение определённого целевого действия (покупка, продажа, изменение направления движения, смена убеждений и ценностной парадигмы, создание определённого эмоционального состояния и т.д.). Магия слов.

Цель – инструмент для достижения цели – продажа (результат).

Продающий текст находит своё отражение: в листовках, посадочных страницах, коммерческих предложениях, речах, рекомендательных и благодарственных письмах, резюме, визитных карточках, презентациях. Продающий текст – это наш незаметный сосед по жизни.

Проблема – это вопрос, задача, которую необходимо решить, желательно в кратчайшие сроки. Проблемы не лучшим образом влияют на психологическое и общее состояние организма человека. Задача копирайтера как раз и состоит в быстром, максимально безболезненном решении проблем заказчика и потребителя (товаров, услуг, идей). **Копирайтер убирает проблему человека либо целенаправленно преобразует её в возможность.** Чёткость, краткость, ясность.

Потребность – нужда, требующая удовлетворения. Виды потребностей: материальные, духовные, физиологические, естественные, искусственные (навязанные обществом). Океан потребностей.

Любой из нас на определенном этапе жизни испытывает потребность: в безопасности, любви, ласке, самореализации, финансовом благополучии, улучшении качества своей жизни. **Поймите потребность вашего читателя, и вы приблизитесь на шаг к мастерству копирайтера.**

Рерайтинг – это деятельность, связанная с переписыванием чужих текстов своими словами. Поразительно, но в этом искренне убеждены многие начинающие копирайтеры. На самом деле рерайтинг – это очередная маркетинговая афера. Рерайтинг придумали seo-шники (как они не любят, когда их так называют) и другие лица, заинтересованные в облапошивании честных людей. Облапошивают тех людей, которые самоотверженно трудятся на биржах копирайтинга.

Для чего было введено слово «Рерайтинг»?

Для снижения издержек при наполнении сайта текстовым контентом. Любой - ТьФУ, рерайт (кроме глубокого рерайта – автор смеётся ☺) – это такой же уникальный текст, который человек обязан оплатить в соответствии с прайсом. За дармовой же рерайтинг можно платить вдвое или втрое меньше денег, чем за обычный текст. Вот такая у нас получается «загогулина».

На деле получается, что мясо 1-го сорта выдают за низкопробное желе без мяса.
Шутники - блин.

Слово – это основное оружие копирайтера. Слово полномерно, грациозно, красиво. Используйте слово во благо, иначе оно вас настигнет и жестоко покарает ☺. Чтобы управлять словом, надо его знать.

Стиль изложения автора – это персональный слепок индивидуальности автора, создающий узнаваемый образ произведения (текста), выраженный письменно или устно. Любой копирайтер оттачивает авторскую манеру исполнения – почерк МАСТЕРА. Однако наличие этой яркой особенности имеет и обратную сторону. Например, при написании материалов, которые должны подаваться под «соусом тайны». Поэтому важно уметь быстро переключаться между стилями.

Лучшее качество копирайтера – незаметность для ЦА, но заметность для заказчика.
Истинное качество разведчика.

ПОНЯТИЙНАЯ БАЗА

*Все знают, как наносить маваши гери, но не все отправляют своего соперника в нокаут.
Не важно, чем ты бьешь: рукой, ногой, головой или словом - главное как.*

Свойство – качественная определенность (черта, признак) кого-либо или чего либо. Когда вы будете создавать свой продающий текст, не путайте свойства продукта с выгодами от его использования. Ошибка, характерная для большинства новичков, пришедших в копирайтинг.

Целевая аудитория – определенная часть аудитории, объединённая общими признаками и характеристиками (блондин в чёрном ботинке, домохозяйка 25-ти лет из Екатеринбурга, неудовлетворённый, неуверенный в себе и поэтому злой на весь мир пикапер).

Копирайтеру, прежде чем ворваться в тщательно оборудованный окоп потребителя необходимо убедить в целесообразности сотрудничества свою основную ЦА – заказчика услуг копирайтинга. Максимально дотошно изучайте привычки, слабости своей целевой аудитории. Говорят, что помогает.

*Вы этого ещё не умеете?
Как же вы «сделаете» продажи заказчику?*

Юмор – способность копирайтера (да и в целом человека) подмечать смешную сторону события, предмета или явления. Для копирайтера владение этим инструментом жизненно важно.

Юмор – это инструмент естественного расслабления человека. Расслабление – это транс. Транс – это состояние, обеспечивающее высокую скорость прохождения информации сквозь защиты психики человека - оптимальная степень внушения. Да, да, да.

Не спешите расслабляться. Помните о специфичности юмора. Если юмор «ниже пояса» в среде грузчиков вызовет бурный восторг, то этот же юмор в среде потомственных интеллигентов может вызвать эффект разорвавшейся бомбы. Учтите - рвать будут вас ☺. Помните об этом.

Юмор – инструмент мастеров.

Не стану впускать в ваш мозг слишком много понятий. Да и руки у вас заточены под продуктивную, творческую работу. Недостающие понятия вы найдёте, нажав кнопку - «ПОИСК». Поисковые системы к вашим услугам.

P.S.

*Толкование понятий исключительно моё.
Моё видение может расходиться с общепринятой интерпретацией.*

ГОРИЗОНТ ПЛАНИРОВАНИЯ

*Бездумное планирование приводит к полному опустошению.
Время и горизонт планирования идут рука об руку.*

Прежде чем мы приступим к заочной беседе о теме, вынесенной мной в заголовок, краем мозга затрону тему времени и пути, поскольку они напрямую связаны с горизонтом планирования.

Существуют категории постоянные (мы на них повлиять не можем).
Существуют категории непостоянные (мы на них пока ещё имеем возможность повлиять).

Сначала мы рождаемся.
Потом мы становимся детьми.
Потом взрослеем – стареем, умираем.

Многие ли из нас задумываются о смерти?

Конечно же, нет. Мы предпочитаем бездумно расточать свою жизненную энергию, не особо задумываясь о последствиях совершённых нами поступков. Лишь спустя много лет мы понимаем, что неожиданно оказались в полной ЖОПЕ. В такой полной, что закачаешься.

Почему неожиданно?

Это было вполне предсказуемо. Теперь же, для того чтобы вырваться из сложившейся ситуации, нам приходится включать «форсаж», сверх меры расходуя имеющиеся в наличии резервы (энергию, деньги, здоровье). Мы исступлённо сжигаем ресурсы, которые и так в дефиците.

Если быть до конца честным, далеко не у всех людей получается с честью вырваться из порочного круга, куда мы сами себя и загнали своим тотальным бездействием. Неприятная, но правда. Не зря же кто-то из мудрецов сказал: «Жизнь – это путь от рождения к смерти». Желая скоротать этот ПУТЬ, мы вляпались - вляпались во что-то жидкое и дурно пахнущее.

Теперь о времени!

Любому из нас даётся во временное пользование ВРЕМЯ.
Согласитесь - символично. Время во временное пользование.

Не удивительно, что возникает стремление человека управлять своим временем. Но это сделать ещё никому не удавалось, поскольку время течёт само по себе. Время более самодостаточно, чем человек. Оно неосязаемо, эфемерно, но, выходя за пределы времени обратно человек уже не возвращается.

Максимум, на что мы способны:

1. Обучиться тому, как следует наиболее рационально использовать «своё» время.
2. Покупать время других людей за деньги, делегируя полномочия.

Для претворения в жизнь **пункта №1** – расставьте ПРИОРИТЕТЫ, ежедневно работая на достижение результата, не сгибаясь под трудностями. Но даже этот простой шаг многим людям даётся с большим трудом. Нам нравится «вариться» в мечтах и иллюзиях, празднично проводя дни, недели, месяцы и годы.

Мы чаще всего не задумываемся, а что же будет с нами завтра.
Друзья, если ничего в этой жизни не делать, то и ЗАВТРА – не будет.

Пункт №2 отличается тем, что обладая ценными для других людей ресурсами, вы имеете возможность приобретать время других людей. Другие люди будут работать на вас, решая ваши проблемы и задачи. Вы же освободите для себя временное окно для отдыха или решения наиболее важных задач, которые лучше вас на этом свете не сделает никто.

ГОРИЗОНТ ПЛАНИРОВАНИЯ

*Осознанность открывает двери в темницу познания.
Вы запустили свой высокооборотистый разум - помните об эмоциях.*

Вы новичок в копирайтинге. Вы профессионал в сфере копирайтинга. Вы МАСТЕР УБЕЖДЕНИЯ. В независимости от вашего реального статуса, вы уже сталкивались или ещё только столкнётесь со сложностями при планировании рабочего дня. Представьте, что сейчас вы на 0-м километре профессии. Куда ехать? Какое топливо залить в бак? Что взять в дорогу?

Какой лимит времени вы себе отведёте на решение определённой задачи, цели, мечты?

1 год.
3 года.
5 лет.
10 лет.
...

- Извините, но когда я пришёл в копирайтинг, я ничего не планировал.
- *Пардон, а куда вы в результате приплыли?*

Есть уникалы, которые обладают даром предвидения и поразительным нюхом на деньги.
Но много ли среди нас таких людей? Лично вы относитесь к данной категории индивидов?

Всегда расставляйте приоритеты, планируйте:

Я хочу через 5 лет зарабатывать столько-то (прописывайте пошаговый алгоритм действий).
Я хочу через 4 года обладать такими-то навыками (повышайте свои навыки ежедневно).
Я хочу через 6 лет создать собственное предприятие (не бойтесь трудностей - развивайтесь).

Приоритеты расставили – теперь действуйте.

Разбивайте глобальные задачи на череду локальных. Внедрите обязательный ежедневный план. Внедрите его обязательное исполнение. Не стоит сразу же ворочать слишком тяжёлые мешки. Делайте ежедневно минимум запланированных дел. Главное – регулярность.

Почему бы не упереться рогом и сделать максимум?
Запомните – вода камень точит.

Взвалив на свои плечи максимум – вы сломаетесь.
Вас размажет по полу, как штангиста, попытавшегося «взять» в рывке 200 кг без предварительной тренировки. Не спешите, иначе от вас мокрого места не останется.

Основное свойство всех планов – выходить боком.
Основное свойство всех ожиданий – рассыпаться вдребезги.
Основное свойство любой мечты – тонуть в соплях мечтателя.

УСВОЙТЕ ЭТО.

Я хочу донести до вас одну простую мысль. Суть её сводится к следующему: «Путь к мастерству в копирайтинге лежит через каждодневную практику». Шаг за шагом. Текст за текстом. Ежедневно.

Мыслите глобально.
Действуйте локально.
Идите к личному успеху – осмысленно.

ВНУТРЕННИЙ ЭТАЛОН КОПИРАЙТЕРА

*Мерило - это константа предпринятых и игнорируемых вами действий.
Ты слаб, бесхребетен, падох на быстрый результат – просто действуй.*

Эталон – это тот самый стандарт истинного (идеального) качества жизни, который в итоге определит вашу профессиональную судьбу. Внутренний эталон копирайтера это вполне осязаемый маркер, на который я рекомендую вам обратить пристальное внимание. Для чего?

Внутренний эталон копирайтера объединяет целый комплекс важнейших параметров!

Эталон напрямую связан с мировоззрением, целостным пониманием этого мира и вашим местом в нём. Эталон – это ваше отношение к себе. Эталон – это ваше отношение к окружающим. Эталон – это ваше отношение к выполняемой работе. Эталон (от слова «вышедший из лона»), он даётся вам при рождении. Эталон – это неподражаемый код вашего рода. Безродным этого не понять.

Внутренний эталон копирайтера – это часть вас, та часть, которой вы почему-то предпочитаете ежедневно «затыкать» рот. Вы неосознанно глушите тихий стон эталона, а потом удивляетесь, что всё в вашей жизни идёт юзом. Не удивляйтесь, вы почему-то двинулись по кривой дорожке.

Мы предпочитаем равняться на какого-то сомнительного «ГУРУ», вместо того чтобы прислушаться к себе, соизмеряя результаты своей деятельности с встроенным внутренним ЭТАЛОНОМ.

Наличие эталона позволяет:

1. Определять долгосрочную стратегию своей жизни и её желаемое качество.
2. С лёгкостью обходиться без учителей-самозванцев.
3. Быстро и с высокой степенью эффективности принимать верные решения.
4. Избавиться наконец-то от извечных проблем с демотивацией и ленью.
5. Видеть глубинную суть процессов, отсеивая мусор.

Эталон – специальная ЗОЛОТАЯ заготовка, к которой вы можете «прикладывать» ту или иную сферу своей жизни моментально, а самое главное, точно измеряя все её параметры. Измерение происходит без погрешности.

Чем объяснить качество измерения?

Источником питания эталона является духовная составляющая (субстанция) - она в отличие от разума, который регулярно заводит нас в дебри, знает ответы на все вопросы. Ни один супер компьютер в мире не сравнится по точности с этим измерительным инструментом. Делайте выводы. Большинству же хоть кол на голове теши. Бросайте упрямяство – вы же не ослы.

Зачем человеку эталон?

Если индивид не обладает эталоном, происходит следующее:

1. Человек не отличает белое от чёрного.
2. Человек не отличает добро от зла.
3. Человек не отличает ложь от правды.

Мы получаем «потерянного» человека, который не только нормально работать не может, он даже не понимает, как и зачем ему жить. **Поскольку человек не понимает, как и зачем жить – всегда найдутся «добрые» советчики, которые ему подскажут «по-настоящему выгодное решение».**

Уж поверьте – подскажут ☺. Уже подсказывают. Уже программируют. Уже вводят в заблуждение.
В итоге: человек превращается в марионетку, послушную в чужих руках.

ВНУТРЕННИЙ ЭТАЛОН КОПИРАЙТЕРА

*Почему у меня ничего не получается?
А что ты сделал, чтобы получилось?*

1. У человека нет мечты.
2. Задавлена истинная структура личности.
3. Человек не умеет и не желает отдавать ресурсы.

Человек, который не хочет отдавать ресурсы (речь идёт не только о деньгах), очень быстро становится паразитом. Паразит – это тот человек, который научился только потреблять, не давая взамен ничего. Среди нас стало много таких людей – надо уметь их вычислять. Копирайтер же – это СОЗДАТЕЛЬ. При всём желании не смогут два человека (паразит и создатель) ужиться в одном.

Почему у меня ничего не получается?

Невозможно на спичечном фундаменте построить 12-ти этажный дом. Сначала мы сносим прежний фундамент, и только потом на его месте создаём новый фундамент. Мы забиваем сваи и проводим ряд других работ. Лишь по окончании всех процедур мы приступаем к реализации своих замыслов.

Тех, кто пытается избежать этого этапа – жизнь наказывает, жестоко и безапелляционно.

Приходишь к очередному «мастеру» на открытое мероприятие (вебинар) и видишь, что в виртуальной комнате собрались 1.5 калеки. Автор из кожи вон лезет, стараясь убедить свою аудиторию совершить нужное ему действие. Но получается это у человека из рук вон плохо. Может это манипуляция?

Этому есть простое объяснение.

Вы сами обязаны искренне ВЕРИТЬ в правильность своей точки зрения, тогда и люди будут вам доверять. В этом случае люди пойдут за вами хоть на край света. Честности, искренности не хватает.

Многие ли современные «ГУРУ копирайтинга» могут этим похвастаться?

Человек в глубине души осознаёт корень своих проблем, но решать их не спешит. Он предпочитает падать лицом в НЛП, Фэн-шуй, эзотерику и массу других сомнительных направлений. Индивид с головой погружается во что угодно, лишь бы не работать. Друзья, это явление называется избеганием.

Вот же оно эффективное решение ваших проблем. Протяните руку.
Возьмите себя за тешукулы и начинайте действовать.

Что касается нашего взаимодействия с деньгами?

Кто-то декларирует, что деньги – это ЗЛО. Кто-то декларирует, что деньги это ДОБРО.

Истина как всегда находится посередине. **Деньги** – это нейтральный ресурс, свою эмоциональную окраску деньги обретают в глазах людей, и только наконец-то попав в мозолистые руки владельца.

Объясняю:

Деньги можно сравнить с ножом. Согласитесь, что нож можно использовать как для самозащиты, спасая свою жизнь и жизнь близких, так и для совершения гнусных дел. Аналогичная ситуация и с деньгами. Почему же на телевидении тема денег и богатства чаще всего «педалируется» в следующем ключе: «Богатый человек – это обязательно вор, убийца, сволочь».

Так ли это? Конечно, нет.

ВНУТРЕННИЙ ЭТАЛОН КОПИРАЙТЕРА

Государству невыгодно возвращать умных, богатых, щедрых людей, поскольку на их фоне все остальные «недочеловеки» будут выглядеть весьма жалко и убого. У истинно состоятельных и состоявшихся в жизни людей на генетическом уровне присутствует тот самый ЭТАЛОН.

К чему это всегда приводит?

Следствие - окружающие люди быстро прозреют. Люди видят, что предприниматель средней руки за год активной благотворительной деятельности сделал намного больше, чем весь чиновничий аппарат за всю свою бесполезную жизнь. Ай-яй-яй – как же так.

Возникает вопрос.

Зачем мы кормим раздутый чиновничий аппарат, который ничего не делает?

Всё это чревато зарождением и разрастанием социального недовольства - очередной «взрыв». По понятным причинам это никому не нужно, поскольку будет нарушено состояние равновесия, некой иллюзорной стабильности, повального крохоборства. Это важно понимать.

Человек без внутреннего эталона, дорвавшийся до власти, всеми силами будет за неё держаться, даже когда лодка пойдёт ко дну. Подобным образом ведёт себя и копирайтер, рассчитывающий на волшебное действие исключительно магических формул успеха и техник убеждения.

Копирайтер читает 105-ю книгу о том, как правильно создавать убедительные заголовки.

Много ли толку от этого чтения?

Толку ноль. Вы слышите меня – это БАРАНКА от бублика.

Копирайтер надеется, что знание 502-х методов убеждения поможет ему стать известней, богаче, убедительней. Копирайтер надеется, что уж этот маркетинговый приём точно привлечёт на его сайт миллион читателей. Копирайтер надеется...

- Эй, друг – ты спишь что ли?

- О каких методах убеждения идёт речь?

- Тебе лень даже грязную посуду после себя помыть!

*Вроде и крепостное право отменили, а крепостные среди нас.
Друзья, копирайтеры – надеюсь, это не про нас.*

ЭТАП №1

*Быть поваром хорошо, а копирайтером ещё лучше.
Тот, кто выдаёт довольствие, всегда живёт в своё удовольствие*

Почему он пришёл в копирайтинг? От хорошей жизни? Нет.

Глупо рассказывать о хорошей жизни, когда по факту ты влачишь жалкое существование.
Глупо. Ведь ровно половина твоего дохода уходит на оплату: съемной квартиры, телефонной связи, интернета, еды, одежды. Месяц прошёл, деньги получил – ты опять на 0 (нуле).

Владелец квартиры обогатился.
Владелец телефонной компании поехал отдыхать на Ибицу.
Владелец компании, интернет-провайдера приобрёл домик на Лазурном берегу.

А что сделал ты?

Ты вовремя пришёл на работу.
Ты получил очередную финансовую подачку.
Ты тешишь себя надеждой, что ты кому-то нужен в этом мире.

На деле.

Ты просто вычеркнул ещё один месяц из собственной жизни.
Месяц за месяцем. Год за годом. Жизнь медленно утекает сквозь твои пальцы - песок.
Оглядываешься назад и понимаешь, что работаешь исключительно на «унитаз».

Тебе никогда не быть в кресле главного героя...
Страх рано или поздно сожрёт тебя со всеми потрохами.

10 ЛЕТ В ТОПКУ: ТОЛЬКО НЕ ХВАТАЙТЕСЬ ЗА СТОПКУ

Ему хватило ровно 10 лет, чтобы понять ГЛАВНОЕ.
Главное... Тот, кто генерирует деньги, имеет больше шансов на успех, чем «наёмник».

В любой момент всё может круто поменяться:

1. Арендодатель неожиданно «выпнет» тебя на улицу (не вбивай гвоздь в мою стену).
2. Работодатель найдёт на твоё место другого сотрудника (смазливого на лицо или мозги).
3. В любой момент ты окажешься в полной жопе – обязательно окажешься (не говори ГОП...).

Всё то, за что ты так цепко держался, не будет стоять выеденного яйца. Лети, копирайтер - лети.
Куриные яйца особенно хороши только в Пасху или с голодухи.

Самое страшное даже не это.
Страшно смотреть в глаза пожилым людям.
Страшно видеть и понимать, что многие из них крайне недовольны прожитой жизнью.

Вы хотите испытать подобное состояние?

Страх всегда иррационален. Но именно он толкает некоторых людей на покорение ещё непокорённых вершин. Да, при восхождении человек может погибнуть, разочароваться, неосознанно разжать пальцы, рухнув на дно. Жизнь – это не текст, в который всегда можно внести правки.
Копирайтеры, это вам для справки.

ГЛАВА №2 ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОПИРАЙТЕРА



В процессе написания текста копирайтер использует массу инструментов. Безусловно, главный инструмент копирайтера – это его мозг. Но, помимо мозга, нам не обойтись без других приспособлений. Нам привычно воспринимать орудия труда как что-то осязаемое, имеющее исключительно материальную природу. Это не совсем так.

Инструмент – это орудие, предназначенное для выполнения каких-либо работ. Инструмент – это способ или средство, используемые копирайтером для достижения результата (мечты, цели).

Карандаш является эффективным инструментом?

Да, это самый эффективный, а самое главное, феноменально безотказный инструмент. Его несложно всегда носить с собой. У карандаша никогда «не сядут» батарейки. Карандаш никогда не отключат от СЕТИ за неуплату. Карандаш олицетворяет простоту конструкции и поразительную живучесть.

Сайт является эффективным инструментом?

Да, если у вас есть чёткое видение его применения. Да, если вы умеете правильно обращаться с этим инструментом. Попробуйте доверить ведение сайта человеку далёкому от it-индустрии. Прежде чем у человека накопится необходимый багаж знаний, он нанесёт непоправимый вред вашему бизнесу.

Человек является эффективным инструментом?

Мой ответ – ДА. Вы не способны справиться с собственной инертностью, слабостью, нетерпеливостью? Поздравляю, значит, с этими «грызунами» за вас справится кто-то другой. Как инструмент достижения собственных целей вы непригодны для профессиональной работы. Задумайтесь.

Какие вы ещё знаете инструменты?

*Используй то, что в голове, но поиск продолжай всегда.
Вселенная щедра для тех, кому вкусна и постная еда.*

ЛИЧНОСТЬ КОПИРАЙТЕРА

За любым мало-мальски продающим текстом всегда стоит личность копирайтера. Если эта личность неразвита и незерудированна, то и текст будет точным слепком личности автора. Вещь очевидная, но почему-то большинство копирайтеров на неё не обращают внимание. Этот факт, хоть и опосредованно, но характеризует качество современного рынка услуг копирайтинга.

Личность копирайтера – это наиглавнейший из всех инструментов фрилансера. Какой толк от ноутбука, диктофона, карандаша, блокнота, ударного файла, если вы не в состоянии самого себя усадить за работу. Если у вас куча «тараканов» в голове, то, как вы сможете успешно вести свои дела в Интернете? Вопрос риторический. Обдумайте это на досуге.

Не техники вам надо изучать, займитесь накачкой реальных навыков. Поверьте, для выполнения подавляющего большинства работы достаточно 3-5 техник. Остальные вы попросту не будете использовать или будете, но редко. Не слушайте тех людей, кто говорит, что количество (текстов, попыток) обязательно перейдёт в качество. С самого начала работайте исключительно качественно. Зачем несколько раз ломать «ногу», которая срослась неправильно, если можно привести её в порядок с первого раза. Формируйте эффективные привычки.

Отмечу, что для копирайтера не лишними будут:

1. Навыки грамотного письма.
2. Навыки ораторского мастерства.
3. Навыки ведения переговоров.
4. Навыки управления собственным временем.
5. Навыки прямых продаж.
6. Знание психологии человека (потребителя).
7. Знание основ маркетинга.
8. Элементарные знания сферы сайтостроения.
9. Знание...

Редко кто из людей приходит в интернет с уже готовым «комплексом» навыков и умений. Но наличие навыков и умений существенно сокращает ваш путь до цели. Что делать, если всех этих навыков и умений нет и в помине? Вы «набьёте» навыки в процессе работы, как и множество шишек. По принципу: сначала вяжемся в бой, а там разберёмся.

Как работать с этим инструментом?

Единого рецепта для всех не существует. Мы кардинально отличаемся друг от друга психофизическими, интеллектуальными особенностями. Но любой из вас - ОСОБЕННЫЙ. Копирайтер индивидуально разрабатывает и внедряет собственный план распорядка дня (работы и отдыха). Невозможно не учитывать и внешние факторы (наличие семьи и свободного времени, состояние собственного здоровья, «хотелки» прыгающих выше собственной головы кошек).

Как максимально быстро получить навыки и знания?

Пользуйтесь только проверенной информацией. Непроверенную информацию - проверяйте. Достоверная информация берется у экспертов ниши (маркетинг, продажи, психология). Экспертом (по моим меркам) считается тот человек-практик, который находится «в теме» не менее 5 лет.

Почему именно 5 лет?

За 5 лет человек достигает достаточно высокого уровня в большинстве профессий. Эксперт пока ещё не мастер, но уже что-то. Даже знания экспертов подвергайте сомнению.

Что значит быть «в теме»?

Продавать, а не только рассказывать о продажах. Создавать тексты, а не только рассказывать о том, как их надо правильно создавать. Ищите опытных людей (практиков) и у них учитесь.

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ БЛОГ КОПИРАЙТЕРА

Персональный блог копирайтера - это важнейший инструмент для создания и последующего продвижения собственного бренда в Сети. Хотя некоторые люди обходятся и без блога. Но мы не будем уподобляться этим гениям. Куда нам до них? Правильно, как до Китая на оленях.

Блог – это феноменальная площадка для отработки собственных навыков. Ведение блога способствует быстрому росту компетенций копирайтера. Запустив проект, вы наконец-то начинаете работать с настоящей целевой аудиторией. Вот здесь-то и становится ясно, а способны ли вы убедить совершенно незнакомого человека совершить какое-либо целевое действие.

*Читатели часто комментируют написанные вами статьи?
Читатели делятся написанным вами текстом с другими пользователями Сети?
Вы уже сумели сколотить возле себя группу единомышленников?*

Пока ещё нет? Сколотите хотя бы скворечник для птиц.

Друзья, коллеги, случайные читатели!
Ароматные плюшки от Вселенной, которые вы уминаете за обе щеки, это всего лишь следствие вашей продуктивной или непродуктивной работы с блогом. Приятного аппетита. Кушайте и слушайте.

Вам предоставлена возможность творчества – в полном его понимании. Публикуя очередную статью в блог, вы задействуете поистине безмерные возможности. Вы проверяете работоспособность «магических» формул копирайтинга. Вы тестируете соблазнительные заголовки. Вы проводите опросы. Вы оттачиваете навыки seo-продвижения. Вы находите новых друзей, единомышленников, заказчиков. Это лишь малый список преимуществ ведения персонального блога.

Блог копирайтера является ночным фонарём, на свет которого слетаются мотыльки (заказчики). Согласитесь, что человек, виртуозно управляющий собственным блогом, имеет больше шансов «оседлать» заказчика. Пардон, договориться с заказчиком. Хороший наездник всегда в почёте.

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ БЛОГ - ЛУЧШЕ НАЖДАКА ОТТАЧИВАЕТ СЛОГ

Это действительно так. Если при работе над проектами заказчика вы ограничены рамками ТЗ, то при наполнении блога вы можете позволить себе многое. Многие работоспособные формулы мной были внедрены после предварительного тестирования в блоге. Не бойтесь ошибаться. Чем больше вы совершаете ошибок, тем больше получаете опыта. Жизнь одна, а опыт у каждого копирайтера свой.

Ни в коем случае не задавайте следующий вопрос:
Зачем копирайтеру блог?

Вопрос настолько же абсурден, как и схожий вопрос о том, а зачем копирайтеру мозги. Блог можно превратить в основной инструмент продвижения либо (самый лучший вариант) использовать его в связке с другими маркетинговыми орудиями. Количество заказчиков, поступающих к вам через блог, будет зависеть от множества факторов. Далеко не всё зависит от ваших действий. Но работать с целевой аудиторией вы обязаны на высочайшем уровне.

Вы хотите быть на голову выше конкурентов?
Будьте. Действуйте. Не празднуйте труса.
Ситуация на рынке меняется ежедневно – профессионалы же всегда в цене.

Персональный блог лучше наждака.
Слышишь меня, несносный чертяка.
Не будь слизнякам, меньше ленись.
Запускай свой блог – рвись ввысь.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Социальные сети – это весьма эффективный инструмент, если вы им (инструментом) в полной мере овладели. Большинство людей использует социальные сети исключительно как витрину для размещения своих псевдо-достоинств. Направим столь ярое желание демонстрации своих реальных прелестей в более конструктивное русло. При помощи социальных сетей умные люди продают товары и услуги, ищут и находят заказчиков, клиентов. Что мы и будем делать.

Отметим, что в зависимости от вида социальной сети, на её пороге «топчется» определённая целевая аудитория. Подробно об этом вы можете узнать, взяв и прочитав любое руководство по разработке, внедрению smm-стратегии. Важно помнить, что конкуренция в социальных сетях с каждым днём возрастает. Люди оголтело ринулись «впаривать» свои товары и услуги. Именно «впаривать», а не решать реальные проблемы человека. Такой «топорный» подход любого сферически нормального человека оттолкнёт на безопасное расстояние. Решайте проблему человека, и будет вам счастье.

Если мы побежим вместе с толпой, нас просто растопчут. Поэтому предлагаю вам продумать собственную стратегию продвижения себя любимого в Сети. Не получается взять крепость нахрапом, применяйте уловки. При создании и выведении на ТОП-позиции групп (например, вк) старайтесь не использовать специальные программы. Их применение может привести к тому, что к вам в группу слетится огромное количество ботов вместо реальных людей.

Оно вам надо?

В разы повышается шанс «улететь» вместе с группой в бан. Не в баню с девочками, а именно в бан. Ориентируйтесь не на количество подписчиков в группе, а на их качество. Пусть лучше будет 2 подписчика, но целевых, чем 102, болтающихся из стороны в сторону, словно собачий хвост.

Ищите женщину...
Ищите реальных людей.

БУДЬТЕ ОСТОРОЖНЫ!

В социальных сетях много мошенников, которые предлагают всего за один день вывести вашу группу в ТОП, всего лишь за 50-100 рублей. Понятно, что эти люди не несут никакой ответственности за результаты своего труда. Зачем вам тратить, даже не деньги, а своё время. Включайте мозг.

Не стоит в персональном профиле выставлять свои фотографии в стиле: «в стельку пьян (а)», «моё зеркало с моей симпатичной мордой», «я на фоне накаченных женщин из Зимбабве». Заказчикам, коллегам и партнёрам незачем знать, как вы проводите своё свободное время. Как правило, тот, кто чрезмерно хвастлив, живёт крайне унылой жизнью. Не повторяйте этих ошибок – будьте умнее.

Встречают по распахонке, а провожают по уму.

Не закливайтесь на одном канале привлечения людей. Используйте несколько каналов привлечения ЦА одновременно. Да, для этого придется создавать систему. Но именно система, грамотно отлаженная, способствует гарантированному созреванию плодов.

Составьте детальный план по достижению целей. Этот канал привлечения (позиционирования себя любимого) займёт пустую ячейку в общей стратегии продвижения. Главное не стать заложником социальных сетей. Поскольку времени они пожирают как заправский и вечно голодный пёс. Думайте головой. Соизмеряйте усилия. Не спешите. Спешка нужна...

Сложно рассмотреть в рамках этого пособия все особенности применения социальных сетей для уверенной верховой езды копирайтера. Но некоторые моменты я в этой части пособия отразил. Мыслите свободно. Не закливайтесь на общепринятых шаблонах продвижения. Всегда можно найти более эффективные методы и значительно менее затратные. Заварите себе чай (или кофе) – думайте.

САРАФАННОЕ РАДИО

Сарафанное радио – это инструмент, скрытый от глаз большинства копирайтеров. По эффективности сарафанное радио превосходит все другие орудия маркетинга и копирайтинга вместе взятые. Инструмент весьма популярен в России, учитывая особенности отечественного менталитета.

При помощи сарафанного радио мы ежедневно решаем целый комплекс проблем, даже сами того не замечая. Побежал по делам. Впал в транс. Очнулся, а проблема уже решена ☺.

- Сергей, привет. У тебя есть знакомый юрист? Сведи меня с ним.
- Юля, здравствуй. У тебя подруга работает в поликлинике. Кровь из носу, нужен больничный (листок нетрудоспособности). Ай-яй-яй – читаем УК РФ. Не хочу оказаться на улице за прогулы.
- Николай, здорово. Слушай, помнишь, ты рассказывал, что у тебя есть знакомый копирайтер? Мне надо срочно наполнить сайт бесподобным текстовым контентом. Подскажи его координаты.

Когда я занялся глубоким изучением данной темы, то поразился. Оказывается, даже в век глобализации и беспорядочного «разгула» социальных сетей... Люди... Многие люди продолжают активно задействовать «сарафанный» канал для «благоустройства» личной жизни. Частенько и сам сводил других людей с нужными им экспертами (вот, берите готовую бизнес-идею).

Парадокс, но многомиллиардную человеческую «прошивку» на специализированную свалку электрооборудования не выкинешь. Люди (и автор, в том числе) так и остались рабами своих комплексов, привычек, шаблонов поведения. Об этом копирайтеру важно помнить, чтобы убеждать.

Сарафанное радио - это механизм проверенный временем, и отличающийся высокой степенью доверия соискателя. Вас уже рекомендуют как ПРОФИ. Значит, вам нет нужды доказывать свой профессиональный уровень, статус эксперта. Весь комплекс рекламных мероприятий: ваш друг, знакомый, коллега уже сделали за вас. Выгоды для всех заинтересованных сторон очевидны.

Механизм работает безотказно....

Механизм функционирует безотказно, если человек, которого рекомендуют, является истинным профессионалом своего дела. Друзья, берите очередного «тёплого» клиента.

Ха-ха-ха. Обманщики, самозванцы, дармоеды всех мастей – «утритесь».

КАК ПРАВИЛЬНО РАБОТАТЬ С САРАФАННЫМ РАДИО?

С ним разве надо работать?

Да, «тонкая» настройка канала повысит его эффективность.

Ага, поверили ☺.

Как правильно работать с этим механизмом, я не знаю. Могу лишь рассказать, как работаю с ним лично я. «Правильность» – слишком эфемерная категория. Каждый человек понимает её по-своему.

Единственный принцип забористой работы с сарафанным радио.

1. Оставьте в покое «САРАФАННОЕ РАДИО».

Попытка повлиять на сарафанное радио может разрушить этот механизм. Поверьте, если вы классный специалист, вас обязательно порекомендуют «к употреблению». Не стоит подходить к заказчику и говорить: «Иван Николаевич, я вам уже написал 35 посредственных текстов. Иван Николаевич, порекомендуйте меня среди своих единомышленников как мастера копирайтинга».

Меркантильный интерес разрушает спрос.

ЭТАП №2

БИРЖА КОПИРАЙТИНГА: пробы тупого пера – УРА.

Юристу была лишь опосредованно знакома сфера копирайтинга – убеждение читателей посредством соединения в единую продающую цепь букв, символов, эмоций. К моменту окончания ВУЗа он отчётливо понимал, что по профессии работать больше не будет. Просто, ясно, жизненно.

Расчёт прост.

Лучше он станет КОПИРАЙТЕРОМ ОТ БОГА, чем бездарным юристом.

У него за плечами был опыт работы в разных сферах:

1. Он колесил по городам России в поисках себя.
2. Он завлекал в телефонные сети ЛПР крупных компаний.
3. Он неумело продавал информационные продукты, ловя увесистые порции негатива.
4. Он вешал вкусную лапшу на уши соблазнительным женщинам.
5. Он получал подножки и звучные оплеухи от жизни.

Всего и не упомнишь. Разве можно втиснуть в одну жизнь столько событий.

Можно... Можно, и не столько.

Его всегда тянуло в сферу продаж. Это феноменально увлекательная игра. Либо ты – либо тебя. Как убедить человека? Как обойти собеседника на вираже? Как мягко подвести человека к принятию правильного решения? Кайф. Но результаты ему давались с таким жутким скрипом, что позавидовал бы пенсионер с вставной челюстью, щелкающий тайком от жены вкусные лесные орехи.

Оставался один ПУТЬ.

Путь на биржу, но не на биржу труда, а на биржу копирайтинга. Случайный клик по реферальной ссылке. Полуночные блуждания. Регистрация аккаунта. Подключение электронного кошелька. Руки чешутся попробовать новую сферу деятельности, которая, как окажется позже, станет тем самым. Тем самым фундаментом РОСТА – плацдармом личного успеха.

СЧАСТЛИВЫЕ 50 РУБЛЕЙ

Он до сих пор помнит тот щенячий восторг от 1-й проданной статьи. На кошелёк «упало» - 50 рублей. ЗОЛОТЫЕ 50 РУБЛЕЙ. Кто не в теме, тот не поймёт. На тот момент на бирже копирайтинга было зарегистрировано всего 90 тысяч посетителей. Сейчас раз в 5 больше.

Если отбросить заказчиков, халявщиков и копирайтеров-слабаков, остается совсем немного активных пользователей. Он начал активно «бомбить свободу», регулярно выставляя свои тексты на продажу. Заказчики их медленно раскупали – ставили положительные отзывы. С первыми успехами пришло понимание, что пора переходить на новый уровень. Что он и начал осуществлять, продолжая подрабатывать (пока ещё не работать) на бирже копирайтинга.

Он мысленно представил, что в один миг все биржи РУНЕТА неожиданно закроются.

Согласитесь – полный бред. Но что лично вы стали бы делать в этом случае?

Вот он и подумал, что надо бы загодя подготовить несколько запасных вариантов на случай коллапса.

Биржи, конечно, никуда не пропали, но к моменту очередного финансового кризиса у него уже было спрячено в камышах несколько спасательных шлюпок. Коими он с удовольствием и воспользовался, активно налегая на родные вёсла – с пользой для здоровья и кошелька.

Плох тот копирайтер, который не умеет мыслить стратегически.

ГЛАВА №3 ЗАКАЗЧИК

ЧТО ПО ДЕНЬГАМ?



Заказчик – это одна из сторон, заинтересованная в получении текстов от копирайтера. Заказчиком считается человек (или группа людей), которые дают заказ на выполнение определённого рода работ (написание текстов). Тексты на заказ – хорошие тексты, иначе в глаз. **Подавляющее большинство копирайтеров испытывает сложности при поиске и взаимодействии с заказчиком.** Налицо, полнейшее неумение выстраивать взаимовыгодный диалог с человеком, отсутствие у копирайтера навыков владения простейшими инструментами поиска.

Только выявив проблему, мы сможем её победить.

Что бы мы ни делали, а деньги нам платит именно заказчик. Умение убеждать – это незаменимый навык для копирайтера. Не удивительно, что повышенным спросом у некоторых людей пользуются «одноразовые» псевдо-книги. Книги с набором методик убеждения аудитории: «Как навешать лапшу на уши, отобрав все деньги?» или «Как убедительно нести чушь, плавая в теме?».

Наступил КРИЗИС УБЕЖДЕНИЯ.

Одни глашатаи призывают нас быть с заказчиком раболепными, говоря: «Заказчик всегда прав». Другие люди, сорвавшиеся с цепи, призывают: «Не прогибайтесь под заказчика. Всегда гните свою линию». На мой взгляд, оба пути тупиковые. Давайте искать золотую середину.

Попробуем разобраться в теме.

*Заказчик всегда прав, когда открывает глаза, с утра встав.
Копирайтер всегда прав, когда берёт предоплату, ничего не создав.*

ТИПЫ ЗАКАЗЧИКА

Я условно «выделил» в группы несколько типов заказчика ☺. Не стоит воспринимать данную классификацию как единственно верную. Относитесь к восприятию информации с юмором.

Мировой парень

Мировой парень вполне может оказаться и девушкой ☺. Самый великолепный тип заказчика. С людьми из данной категории работать очень приятно. Они чётко понимают, что хотят получить от копирайтера. Они не выдвигают фантастических требований. Они изначально настроены на плодотворное сотрудничество. Они готовы к экспериментам с текстом (для общего блага).

Человек разделяет свои «хотелки» и «желания» целевой аудитории.

Были в моей практике такие случаи, когда заказчик заявлял: «Вы написали плохой продающий текст». На мой вопрос: «Почему вы считаете, что текст, написанный мной – плохой?». Заказчик парировал: «Мне текст не нравится». О какой объективности суждения может идти речь, если текст даже не тестировался на реальной целевой аудитории. Не замерялись важнейшие показатели: глубина просмотра страниц, отказы, кол-во подписчиков и покупателей. Не нравится – не аргумент.

- Извините, но ваш космический аппарат не летает.
- Подождите, но как вы это определили? Вы даже не запускали аппарат в космос?
- ...

С «мировыми парнями» подобных казусов можно не ожидать. Если заказчик и будет чем-то недоволен, то он чётко аргументирует свою точку зрения. Мне не нравится это, потому что...

Мне пофиг

На первый взгляд, заказчик данного типа ничем не отличается от других индивидов. Однако не будем спешить с выводами. Диалог с копирайтером не редко начинается следующими словами: «Здравствуйте, интересует стоимость наполнения контентом сайта pribluda-xi-xi.ru. Спасибо».

Вроде и вежливо, но обезличено. Человек не считает должным представиться виртуальному собеседнику: «Здравствуйте, я Хворостов Николай, генеральный директор компании... Пупс и подгузники». Человек не считает должным обращаться к оппоненту по имени: «Василий, здравствуйте». Я не буду конкретизировать свой запрос: «Можно и сахар, можно и навоз. Мне пофиг».

Люди из данной категории реальными заказчиками становятся крайне редко. Это очень хорошо. Нет ничего хуже, чем работать с человеком, который не знает, чего хочет от копирайтера. Поздравляю, вас пронесло. Вас пронесло мимо огромной ледяной глыбы, об которую вы бы разбили свой лоб.

Сладкоголосый халявщик

Любителей халявы желательно обходить стороной не только на профессиональном, но и на личном поприще. Это паразиты в самом «чистом» паразитическом виде. Когда я был ещё совсем «зелёным» копирайтером, то периодически попадал в искусно расставленные сети к подобным дельцам.

Как охарактеризовать дельцов?

Мягко стелет, да жёстко спать (с).

- Никогда ещё не встречал в своей жизни такого классного копирайтера. Вы такие бесподобные тексты пишете. У вас, безусловно, талант. О, даже Эллочка-людоедка подавилась бы слюной.

Копирайтер расплывается в улыбке – ещё бы. Ласковое слово и собаке приятно. Вас поставили на пьедестал, как бесценную золотую заготовку. На деле же всё намного проще. Готовьтесь, вас будут склонять на снижение цены текста и другие уступки. Обязательно будут склонять.

ТИПЫ ЗАКАЗЧИКА: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

Добродушный брюзга

Вполне достойный экземпляр заказчика текстов – более чем достойный. Да, человек подобного склада будет периодически придираться к незначительным для вас, но значительным для него деталям. Он будет задавать вам много вопросов. Поверьте, человек делает это не со зла. Брюзжащая часть личности заказчика иногда привносит и в его жизнь кривляющиеся моральные страдания.

Закройте на эту незначительную особенность заказчика глаза. Спокойствие, копирайтеры, спокойствие. Исправьте те неточности, на которые указал заказчик. Просто сделайте. Просто исправьте.

Не будьте занудой, брюзгой. Оставайтесь профессионалом. Поверьте, это окупится. Осознайте, что вы работаете с людьми. Терпение и мудрость. Эти черты характера очень пригодятся вам при общении с любым типом заказчика. Добродушный брюзга - брысь мелюзга.

Я лучше знаю

Категория заказчиков, которые лучше всех знают, как составлять продающие тексты. Тон обращения с копирайтером, как с учеником или студентом. Заход «на цель» осуществляется сверху и по солнцу, чтобы копирайтеру фонтанирующим потоком светила слепило глаза.

- Я лучше знаю, как создавать продающие тексты.
- Не понимаю Ваше Величество, зачем вы тогда обратились ко мне за помощью?

Чрезмерно раздутое ЭГО заказчика требует немедленного лечения, в противном случае сотрудничество будет хромать на обе ноги. Врач – Вы! Для укрощения строптивого заказчика можно использовать стратегию «в лоб» либо тактику «жены», где нужное вам обоим решение выдавливается постепенно, словно сок из сочных фруктов. Соковыжималку не используем.

Не уподобляйтесь свите «голого короля», которая рассказывала своему правителю о том, что его новый наряд просто великолепен. Этот не тот случай, когда ваше мнение следует прятать далеко в тумбочку. Копирайтер обязан быть честным и с собой, и с заказчиком (даже, если кому-то из 2-х это не нравится). Иначе копирайтер превращается в двуличную особь.

Сказочник-манипулятор

Обладает способностью красиво рассказывать завораживающие сказки. Люди из этой категории отлично разбираются в психологии. Они заходят на позицию метания манипуляций мягко, постепенно прощупывая благодатную почву. Сказочники-манипуляторы чувствуют малейшую слабость человека и сразу же «прилипают» к «большому» органу, высасывая всю жизненную энергию.

Они вам обязательно расскажут всё то, что вы хотите от них услышать. Раскройте ушные раковины как можно шире. Раскройте свои глаза – смотрите.

В ход идут разноплановые манипулятивные инструменты.

Вас будут «прессовать»:

1. Неразбавленной ложью.
2. Кастрированным чувством вины.
3. Раздутым до невероятных размеров – восхищением.

Если вам сильно повезёт, то вы выйдете из этого положения победителем. *Зачем вам выпутываться из ситуации, если в неё можно не попадать?* Истина простая, но эффективная.

ПОИСК ЗАКАЗЧИКА

*Лучше что-то сделать неправильно, чем не сделать...
Лучше получить граблями по лбу, чем сдаться...*

Где и как искать заказчика?

Вопрос актуальнейший для новичков, у которых нет профессиональных навыков быстрого поиска платёжеспособных заказчиков. Порой создаётся впечатление, что заказчики это неуловимые создания, которые живут глубоко под землёй. Они выходят на свет поздно ночью, поэтому поймать за руку их практически невозможно.

Где водятся заказчики?

Там же, где и все остальные люди – в интернете. Универсального местоположения заказчика в пространстве не существует. Почему-то люди стремятся найти «вечную нору» заказчика, откуда его можно будет выманить в любое время. Бросил кусок мяса, а получил заказчика. Согласитесь – бред?

Все секреты на поверхности.

Открою маленькую тайну. Платежеспособный заказчик с удовольствием идёт на зов благородного и квалифицированного копирайтера. На ловца и зверь бежит (с).

Отсутствие заказчика - это следствие того, что копирайтер недостаточно подкован в вопросах создания продающего контента. Другая причина – копирайтер компетентен, но он лишь недавно вышел на рынок создания продающих текстов. Глупо искать причину своих неудач в глубоком внутреннем мире другого человека. Ищите причину неудач в себе. **Нащупайте свою удачу** – в бой.

Вы задаёте себе следующий вопрос: «Почему у меня мало заказчиков?». Стоп. Переформулируйте свой вопрос.

1. Как найти мало заказчиков, но с большими деньгами?
2. Как сделать так, чтобы заказчик нашёл меня сам?
3. Как минимальными усилиями добиться максимум результатов?

Особое внимание на пункт №2.

Как сделать так, чтобы заказчик нашёл меня сам?

Статус копирайтера, которого ищет заказчик заведомо выше статуса, когда копирайтер ищет заказчика. Система проста. Здесь «отыгрываются» определённые ролевые модели. Когда вы обращаетесь в банк или к соседу, чтобы занять энную сумму денег, вы находитесь в роли «просителя». Когда сотрудник банка звонит вам, чтобы предложить очередную кредитную карту – уже он находится в роли «просителя». Контроль ситуации в роли «просителя» существенно ограничен. Хотя некоторые люди даже в этих условиях пытаются применять разнообразные манипуляции.

В ход идут: подстройка по ценностям и интересам потенциального «кредитора» и плохо скрытое заискивание. Дайте денег в долг кому-нибудь из знакомых и наблюдайте за его реакцией. Узнаете много интересного. Как только цель будет достигнута, человек принимает своё истинное обличье. Долги можно не отдавать. Общения с «кредитором» лучше всячески избегать.

Хомячки в чистом виде. Все реакции, как под копирку.

Когда заказчик самостоятельно находит копирайтера, вероятность того, что он будет «колотить понты» снижается в разы. Представьте, вы пришли к хирургу на операцию и стали ему объяснять, как лучше резать. Согласитесь, полнейший абсурд. Учтите этот фактор в своей работе.

ПОИСК ЗАКАЗЧИКА: СТРАТЕГИЯ «РЫБАЛКА»

Виртуальные клубы по интересам, профессиональные сообщества, форумы, блоги, аудио и видеоканалы, электронные журналы, доски объявлений. Мест, где «проплывает» заказчик более чем предостаточно. Перед тем, как бросаться с головой в прорубь, подумайте. Подумайте, в каком омуте может плавать ваш заказчик. Окунь любит глубокие места. Пескарь предпочитает отмель с быстрым течением. Карась – водоёмы со стоячей водой.

Каждый человек (заказчик) выбирает для себя: среду обитания, уровень конкуренции, кол-во пищи. Для поимки полосатого красавца его не обязательно ловить в тихом омуте, там и другие особи водятся... В тихом омуте...

Даже окунь регулярно выходит на отмель погонять пескарей, мальков рыб. Здесь-то его и мы и подцепим.

Вы уже припасли: снасти, наживку, прикормку?

С какой снастью вы выходите на рыбалку?

С какой наживкой (насадкой) вы выходите на рыбалку?

С какой прикормкой вы выходите на рыбалку?

Насколько вы готовы технически, физически, морально. Чем вы лучше других рыбаков? Почему ваш метод ловли столь эффективен? Почему ваша наживка-прикормка самая вкусная?

Какую пищу предпочитает окунь?

Какую пищу предпочитает пескарь?

Какую пищу предпочитает карась?

Не очень умно ловить окуней на тесто, а пескарей на живца.

Вы нашли место обитания заказчика. Вы приготовили: снасти, наживку, прикормку. Опять загвоздка. Вы заблаговременно прикормили то место, где будете рыбачить? Если нет, то бегом на водоём. Подготовьте достойный «плацдарм» для успешной рыбной ловли.

Насколько виртуозно вы владеете снастью. Вы чувствуете кожей тот момент, когда следует «подсекать» рыбку. Если «хромает» хотя-бы один из элементов, рыбалка станет повинностью.

Улов – на уху не хватит.

Комары, порывистый ветер, дождь в любой момент могут изменить изначально благоприятную или неблагоприятную расстановку сил. Поправка на ветер.

Подведём итоги:

Для успешной ловли берём исправные снасти. Для удачной рыбалки оттачиваем навыки владения рыболовными снастями. Для рыбалки находим и исследуем: место обитания рыбы, её вкусы и привычки, время приёма пищи. Мы учитываем своё внутреннее состояние и состояние здоровья. Мы учитываем погодные условия. Предусмотрительность спасает и рыбака, и копирайтера.

Смотрите. Поплавок «затанцевал» по поверхности воды.

Друзья, это ваша рыба - терпение. Подождите, подождите, подождите.

Подсекайте.

Хорошая наживка – залог успешной рыбалки.

Успешная рыбалка – полный садок рыбы.

СТАДИЯ СОЗРЕВАНИЯ КЛИЕНТА

Натуральный (зелёный) помидор, взятый с грядки заблаговременно и прохлаждающийся на столе, тоже имеет свою стадию созревания. Он постепенно краснеет, приобретая невероятный аромат и вкус. Зрелый же помидор, приобретённый в магазине, может лежать целый месяц на вашем столе, не меняя своих характеристик. Это к вопросу о том, что нам предлагают к употреблению в пищу.

Любой клиент тоже проходит собственную стадию созревания!

Кто-то созревает для решения о сотрудничестве моментально, другой человек предпочитает «мариноваться» в собственном соке (соку), пока не созреет окончательно. Спустя какое-то время (2-6 месяцев), ко мне приходили люди, о которых я уже совершенно забыл. Я им когда-то предлагал сотрудничество, но на тот момент мы не договорились. *Что произошло?*

В один миг что-то в жизни человека изменилось. Срочно понадобились тексты.

Всё меняется.

Если у вас крепкие зубы, это ещё не значит, что завтра вам их не выбьют. Бегом к зубному врачу. Бегом к копирайтеру.

Не навреди

Этот принцип пригодится копирайтеру. Если сейчас человек не заинтересован в сотрудничестве с вами, не давите на него. Оставьте индивида в покое. Не стоит устраивать ритуальные танцы с бубном, виртуозные игры (игрища) на баяне. Работайте с теми, кто уже созрел.

Период созревания заказчика

Многие люди стараются привести к общему знаменателю период созревания заказчика. Но согласитесь, что для созревания репы, арбуза или картофеля требуется разное время. Так и каждый отдельно взятый заказчик созревает по-своему. Кто-то медленнее, кто-то быстрее.

Как повысить урожайность?

Разберём на примере картофеля. Картофель заблаговременно перед посадкой в почву кладётся в темное, достаточно тёплое место. Это делается для того, чтобы усилить (стимулировать) процессы роста. Так вот же - первые ростки. К моменту высадки картофель уже готов бурно вгрызаться в почву. Что мы ему и разрешаем сделать. Да он нас об этом и не спросит ☺.

Пока картофель конкурентов преспокойненько лежит в холодной земле, наш картофель уже рвётся навстречу свету, выпуская зелёные листья. Здравствуйтесь, колорадские жуки...

Результат: картофель созревает быстрее, урожайность выше, затраты минимально допустимые.

Можно ли стимулировать заказчика?

Да, заказчика тоже можно стимулировать, но не напрямую, а по касательной ☺.

Мы спокойно, целенаправленно подогреваем интерес к собственной персоне, постепенно разжигая всепоглощающий пожар сотрудничества. Для этого используется ряд маркетинговых инструментов. Под каждую задачу подбирайте отдельный инструмент.

Бить себя в грудь, приговаривая: «Заходите в гости, у меня самые лучшие тексты в Рунете» - не стоит. Действуйте умно, без «загибания пальцев» и пускания по ветру «пафосных пузырей». Зачем уподобляться тем людям, кто не владеет элементарными навыками копирайтинга, а всё равно пытается ввести в заблуждение заказчика. *Зачем распылять энергию в никуда?*

ПОСТРОЕНИЕ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

*Доверие – это очень хрупкая субстанция.
Заслужить архисложно – одно движение, разбилось.*

Построение доверительных отношений в любой сфере деятельности и жизни в целом – задача очень непростая. Но при любом стечении обстоятельств нам этого не избежать. Вы копирайтер. Вы работаете с людьми. Вы ОБЯЗАНЫ уметь поэтапно выстраивать гармоничные деловые отношения. В противном случае – «дело труба», а вы трубочист-неудачник.

Доверие – это отношение к человеку, основанное на вашей испепеляющей убеждённости в его честности, искренности, добросовестности. Доверие – один из китов, на которых держится вся ваша профессиональная деятельность. Без наличия доверия к вам со стороны заказчика и коллег вы не сможете нормально работать. В интернете сейчас кризис доверия. Этому есть причины.

Как построить доверительные отношения с заказчиком?

Задача и простая, и, сложная одновременно.
Расставим флажки, за которые вам выходить крайне нежелательно.

В первую очередь, вы обязаны доверять себе. Как это? Понимаете, многие копирайтеры в процессе своей деятельности часто «казнят» себя за допущенные когда-то ошибки. Ошибки допускают все – это нормально. Ненормально их не допускать. Доверяя себе, вы неосознанно открываете ментальный мостик для доверия к вам со стороны заказчиков и коллег.

5 составляющих доверия:

1. Честность (по отношению к себе и другим).
2. Естественность (натуральность, непринуждённость поведения).
3. Добродушие (отсутствие злобы – не путайте с простодушием).
4. Уверенность (стойкая вера в кого-либо, что-либо).
5. Ответственность (обязанность отвечать за свои действия).

Развивайте в себе эти качества личности.

Все эти личностные особенности аккумулируются в позитивные «волны», которые притягивают к вам людей. Сложно представить доверие без симпатии. **Симпатия** – это внутреннее расположение, влечение к «объекту», идущее напрямую от души к душе. Почти забытый язык человеческой расы. Здесь функционирует парадигма: «СВОЙ – ЧУЖОЙ».

*Как создать доверительные отношения с заказчиком?
А как вы формируете доверительные отношения с другими людьми?*

Перестаньте врать. Перестаньте жёстко навязывать человеку свою точку зрения.
Перестаньте завышать собственную ценность. Перестаньте щепетильно лизоблюдиться.
Перестаньте манипулировать. Перестаньте бояться потерять очередной заказ.

Будьте самоценными, но не самовлюблёнными. Будьте уверенными и увлечёнными.
Будьте гибкими, но не прогибайтесь до земли. Будьте готовы отпустить человека.
Будьте откровенными, но не открывайтесь людям по 1-му щелчку пальца.

Создавайте доверительные отношения легко. Не идите на компромисс с собственной совестью. К достойным людям относитесь достойно. Предателей же вычёркивайте из своей жизни навсегда.

Вы сами доверяете кому-либо?

ЭТАП №3

- Проходите! Коллектив у нас небольшой, но дружный. Работать придётся очень много.
- Не обольщайтесь насчёт своих профессиональных знаний. Вам многому придётся научиться.

Учиться действительно было чему. 25 000 символов в день: далеко не предел. В какой-то момент понимаешь, что стал настоящим рабом клавиатуры. Вселенское удовольствие сменяется гнетущей усталостью. Nirvana - добротный хлыст и мятный пряник. Когда-то копирайтер работал на производстве. Он занимался обкаткой двигателей. Процесс обкатки двигателя очень схож с написанием SEO-оптимизированных текстов. Механика процесса и ошибки одни и те же.

ОДНА ОШИБКА - КАТАСТРОФА

Стандартные действия:

1. Подготовка рабочего места.
2. Установка «двигателя» на стенд.
3. Проверка, протяжка основных узлов, деталей.
4. Подключение в единую сеть устройств: подачи масла, топлива, охлаждающей жидкости.
5. Запуск. Холостые обороты. ДАВАЙ, НА ПОЛНУЮ.

Потекло, затрещало, красиво пошло в разнос.

ОТК - «движок» забракован. Лучше всевидящее око ОТК, чем рекламация.

Мозг тоже выходит из строя от однотипной работы. Он отказывается создавать откровенный бред. 1 год работы на SEO-текстах, и вы уже никогда не будете мыслить шаблонами ☺. Лучший способ научиться писать ярко и нешаблонно – один раз хорошенько «отравиться» несвежим шаблоном.

Да, вас «пронесёт». Коллеги, загодя купите несколько упаковок туалетной бумаги и салфеток. Ваш «кишечник» и желудок неминуемо очистятся от излишков бесполезной «пищи».

А вы готовы написать 150 seo-статей на тему лакокрасочных изделий?

А вы готовы написать 100 seo-статей на тему домов из профилированного бруса?

А вы готовы написать... АААААААААААААААААА?

С сохранением: уникальности, красоты слога, смысла.

ЧЕРЕПАХА БЫСТРЕЕ ГЕПАРДА

Черепаша быстрее гепарда, потому что она черепаха.

Черепаша быстрее гепарда, потому что не ведает страха.

Черепаша быстрее гепарда, потому что она ползёт тихо.

Черепаша быстрее гепарда – она знает, почём фунт лиха.

Черепашу сожрать все хотели - сколько раз попадала на мели.

Черепашу приливом сносило – плыла, напрягая последние силы.

Черепашу кидало, крутило – ветер дул, дождик шёл, ярило светило.

Черепашу не кинешь на «бабки» - жизнь борьба, и поэтому сладко.

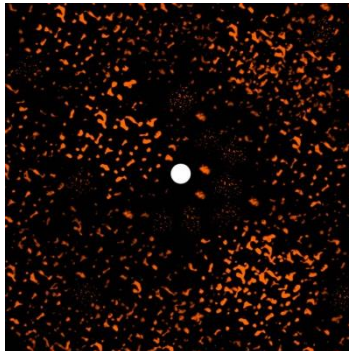
Черепаша под панцирем млеет – шторм, гроза, ураган душу ей греют.

Черепаша под панцирем кушает – она своё возьмёт, никого не слушает.

Черепаша под панцирем живёт – она не боится надорвать свой живот.

Черепаша под панцирем пишет – оставайтесь собой, меня услышите.

ГЛАВА №4 РАБОТА С ВНУТРЕННИМ СОСТОЯНИЕМ



Состояние – это положение, в котором находится внутренний мир индивида (на боку, вниз головой, на 5-й точке). В каком положении находится ваш внутренний мир? В XXI веке среди людей наблюдается катастрофический рост: безысходности, депрессии, подобоострастия. Налицо падение нравственного уровня: увеличение кол-ва самоубийств, крушение института семьи, повальная инфантильность, нежелание слушать не только окружающих, но и себя.

Не удивительно, что грехи в наше время «цветут и пахнут».

Этому есть простое объяснение. Произошло полное крушение привычного уклада жизни. В царское время светилом была – религия. В советское время, когда религия была вне закона, её роль выполнял институт идейности. Та самая приверженность высшим идеалам, которая тоже включает элемент служения. Да, копирайтер тоже служит – он служит своей аудитории, людям.

Разрушить – разрушили, а взамен предложили только культ денег.

Деньги только тогда обретают созидательную мощь, когда находятся в руках хорошего человека. В противном случае, они разрушают всё вокруг. Предполагаю, что кто-то из вас скажет: «Это бред сивой кобылы». Пусть так, я не собираюсь вам доказывать обратное, с пеной у рта.

Как всё это связано с копирайтингом?

Напрямую.

Потеря смысла жизни. Потеря ориентиров. Потеря осознанности, адекватного восприятия и прития самого себя. Как следствие, головокружительное непонимание других людей. Не понимая себя, никогда не поймёшь другого человека. Не поймёшь другого человека, не сможешь с ним эффективно взаимодействовать. Не сможешь эффективно взаимодействовать... И дальше по цепочке.

В вашем организме однажды, а может быть, и не единожды произошёл сбой. Вот они, ваши злосчастные проблемы: неуверенность, лень, отсутствие мотивации, затяжные депрессии.

*Даже 1000 техник убеждения словом – абсолютно бесполезны.
Они бесполезны, если находятся в руках бесхребетного пустослова.*

МОТИВАЦИЯ

Какая мотивация, когда столько проблем?

Орущие кошки, кричащие дети, гавкающие собаки.
Злые кредиторы, неоплаченные квитанции, пустой холодильник.
Стеснённые жилищные условия, надоедливые члены семьи, ворох личных проблем.

О, БОЖЕ.
Как со всем этим разобраться?

Ваши волосы встают дыбом. Смачно «сосёт» под ложечкой. Ноги идут в истерический разнос. Вам в пору обратиться к лучшему психотерапевту - природе. Зимой – сгорааете. Летом – замерзаете.

Заказчик предстаёт перед вами в виде злобного карлика. Он с воодушевлением мучает вас бесконечными правками текста, надоедливыми и глупыми вопросами. Заказчик хватает вас за ворот рубашки и гогочет. Вы в ужасе кричите, просыпаетесь ночью, обливаясь холодным потом.

Вы испуганно набиваете «тошнотворные» тысячи знаков. Вы занимаетесь поиском клиентов. Вы одновременно ведете блог и несколько информационных каналов. Вы приводите себя в порядок и готовите еду. Вы один в этой Вселенной. Вы готовы выть на луну от нехватки времени.

Что-то вы совсем расслабились?
Прекрасно живёте, коллеги копирайтеры. Не забывайте, вам ещё нужно себя мотивировать.

Вы задаёте себе единственный вопрос: «Когда же это всё прекратится?». Вам снятся строчки, танцующие буквы, локомотивы текстов, которые вы двигаете всю ночь.

Да, вы давно забыли, что такое будильник.
Но вставая каждое утро, вы понимаете...

Вы понимаете, что всю ночь работали грузчиком, разгребая завалы информации, свалившейся на вашу голову в течение дня. Тело ломит, мозг бунтует, психика рыдает.

Быстрее, быстрее, быстрее...
Ежедневная гонка, где нет победителей. Но каждый делец почему-то считает себя королевской гончей.

СМАЧНЫЙ ШЛЕПОК НА СТЕНЕ ЖИЗНИ

Смачный шлепок на стене жизни. Медленно стекающие струйки воли. Огромная лужа безволия на фоне серых будней. Где просвет? Нет просвета? Света, а почему у нас сегодня нет света?

Какая мотивация, когда столько проблем?

1. Улыбающиеся рожи с экранов мониторов уже вызывают у вас омерзение.
2. Хорошо знакомые силуэты текстов заставляют вас бежать прочь.
3. Когда вы слышите слово - «копирайтинг», вас трясёт, словно больного лихорадкой.
4. Всеобщая истерия на унылом празднике жизни.

Муха Цеце. Кирпичи в Москве. Крем для увеличения и без того огромной груди.
Конверсия. Тестирование. Портрет целевой аудитории.
Поздравляю, вы в шаге от самого главного...

Утро. Поют птицы. ЭТО БЫЛ СОН.
Теперь же поговорим о реальности...

МОТИВАЦИЯ

*Мотивация. Мотивация. Мотивация.
Поднимайте жопу со стула – идите, делайте.*

*Вы хотите стать престарелыми пердунами, с блохой на аркане?
Вы уверены, что кто-то будет вас уговаривать сделать шаг?*

Глубоко заблуждаетесь...

Никто вам не скажет: «Коля, прочитай, пожалуйста, эту книгу. Она тебе поможет стать востребованным копирайтером». Никто вам не скажет: «Света, напиши заказчику письмо, договорись с ним о взаимовыгодном сотрудничестве». Никто не будет тянуть ляжку за вас. Здесь нет ломовых лошадей.

Если вы не хотите оказаться в ближайшем будущем глубоко...

Да, да – именно там. Тогда вы обязательно найдёте: время, силы, желание творить.

Пора перестать верить в сказки. Ведь многие из вас уже взрослые люди и имеют собственные семьи. Вы являетесь эталоном для своих детей. Какой пример вы им демонстрируете, когда ведёте себя как бесхребетная, безвольная скотина, которую целенаправленно ведут на убой.

ДРУЗЬЯ!

Гоните в шею тех людей, кто обещает превратить вас в МАСТЕРОВ копирайтинга всего за три месяца в «носу-ковыряльческой» работы. Поверьте, вас просто хотят «поиметь». Нагло, в особо извращённой форме, с неприкрытым чувством превосходства. В баню, лесом – поганой метлой.

Мало кто терпит потребительское отношение к себе.

Вспомните!

Как вы плакали в подушку, когда красивый, импозантный мужчина просто переспал с вами, а наутро навсегда распрощался, поскольку быстро получил от вас всё то, что хотел. Да, вам был приятен сам процесс. Утром же вас с особым остервенением грызло гаденькое чувство вины за всё произошедшее накануне. Грызло, потому что вас использовали. Вы позволили себя использовать.

Вспомните!

Как вы вкладывали всё своё свободное время, эмоции и душу в девушку, стараясь сделать так, чтобы она была счастлива рядом с вами. И что в итоге получили... Вы приходите домой, а она предаётся сладостным утехам с вашим лучшим другом. Надеюсь, у вас всё нормально с самочувствием. Доктор – клизму для мозга. Это вы ошиблись при выборе человека.

Никто не любит, когда его используют!

Никто не хочет быть: «мясом», денежным мешком, вибратором с функцией массажёра.

Относитесь к заказчикам по-человечески. Они тоже люди со своими: слабостями, страхами, предубеждениями. Давайте людям реальную ценность, решайте их проблемы.

НАЦУПАЙТЕ В СЕБЕ ЖЕЛАНИЕ ДЕЙСТВОВАТЬ.

Действуйте, в независимости от того, сколько у вас сейчас денег.

Действуйте, в независимости от того, что говорят о вашей деятельности близкие.

Действуйте, вопреки всем сложностям, которые будут ввергать вас в пучину депрессии.

За работу!

НЕУВЕРЕННОСТЬ

*Неуверенность – это антипод уверенности.
Хватайте пальцами ног ласты и начинайте грести.*

Неуверенность – это неверие в кого-либо, что-либо. Неверие в себя. Неуверенность (сомнения) в завтрашнем дне. Неуверенность в успешном завершении какого-либо действия. Это страшнейшее состояние вашего организма. Оно подтачивает силы, ввергая вас в пучину депрессии. Неуверенный в себе копирайтер – копирайтер без заказов.

*Откуда у неуверенности растут ноги?
Из туловища?*

Нет. Здесь каждому из вас придётся разбираться самостоятельно. Кого-то персональная неуверенность схватила за горло в глубоком детстве, когда человека «гнобили» одноклассники в школе или малыши в детском садике. Кто-то найдёт шкурку неуверенности возле своей кровати, после болезненного расставания с лицом противоположного пола ☺.

Кого-то родители никогда не воспринимали за самостоятельную и самодостаточную единицу. Вот вам и неуверенность. Родилась, выросла, обнаглела. Села с вами за стол, всю еду съела.

Сколько людей, столько индивидуальных ситуаций. Задача копирайтера заключается в том, чтобы навсегда отогнать от себя эту болезненную особу, надавав ей звучных оплеух. Будем честны, неуверенность мёда в жизнь не добавляет, а вот ваш мёд уминает с превеликим удовольствием.

Некоторые «специалисты» почему-то считают, что неуверенность напрямую связана с ростом профессионализма копирайтера. Чем выше профессиональный уровень копирайтера, тем слабее неуверенность. Правда, но лишь половинчатая. Профессиональный уровень копирайтера может подниматься, а неуверенность при этом останется. Значит, дело не только в этом?

Неуверенность – это отсутствие у человека положительного опыта или наличие огромного вороха негативного опыта и проблем. Эмоциональную окраску опыту мы придаём самостоятельно. Позитивно настроенный человек даже свои неудачи воспринимает с улыбкой. Он понимает, что это временно. Негативно же настроенный человек, наоборот, неудачу воспринимает как личную катастрофу. Он не понимает, что ночь всегда сменяется днём, а зима – весной.

Со своим внутренним состоянием необходимо работать. Регулярно, целенаправленно, по системе. В противном случае, вы очень быстро сойдёте с дистанции. Смотрю на некоторых людей и понимаю... Сколько у них мусора в голове. Кто знает, сколько у них мусора в голове?

1-й пытается создать новую семью, хотя свою прежнюю семью с успехом развалил. Где работа над ошибками? Почему это произошло? Какая новая семья? Пока человек старые долги не отдаст, не будет у него в жизни ничего нового. Запомните это.

2-й женился, но ответственность за свою жену нести не желает. Он не находит в себе сил примерять на себя сюртук капитана корабля. Итог: его жена делает аборт (по сути, убивает его ребёнка). Какой нормальный мужчина это допустит?

3-й герой в финансовом плане – обеспечен. Но даже наличие денег не спасает его от проблем. Человек превращается в жалкого подкаблучника. Парадокс, но при ведении дел, он играет роль авторитарного руководителя. Какой парадокс? Слабость никому не делает чести.

4-я героиня страдает комплексом «ПРИНЦЕССЫ». Заоблачное чувство собственной значимости не позволяет ей наладить нормальные отношения с мужчинами. Она считает, что в мире не осталось нормальных мужчин. Если приглядеться, то за фасадом самовлюблённой стервы мы увидим испуганную девочку, которая до дрожи боится мужчин.

НЕУВЕРЕННОСТЬ

5-я героиня тоже впадает в крайности. Брызжет злобой. Мужчина для неё враг №1. Агрессивная, неуправляемая, негибкая. Понятно и её желание всегда «меряться» с мужчиной достижениями. Причина: человек не смог проработать свою обиду, сделать выводы, начать жизнь с чистого листа. Согласитесь, что приятней винить в своих проблемах кого-то другого, чем прислушаться к себе. Прислушайтесь к себе – уши завянут ☺.

6-й герой лезет в бутылку. Он почему-то искренне убеждён, что алкоголь спасёт его от неразрешённых проблем. Нет, не спасёт. Временное облегчение сменится головной болью и затяжной депрессией. Раз за разом - лбом на грабли. Пока до проспиритованного алкоголем мозга не дойдёт суть проблемы. Да, человек может уехать на другой континент, но проблемы поедут вместе с ним. От них не скрыться – пока он с ними не сразится. С глазу на глаз. Один на один.

7-й индивид пытается всем своим видом показать, какой же он крутой. Ей богу – смешно. Наверное, человек не встречал в своей жизни по-настоящему крутых людей, которые его понты наматывают ему же на шею. Надавишь на псевдо-героя пальцем, он и сломается. Вот оно - чувство неполноценности и та самая неуверенность. Они сквозят в каждом движении этих людей.

Как всё это связано с копирайтингом?
Напрямую.

У многих копирайтеров, которых я не знаю лично, но знаю «виртуально», тоже заметен ворох проблем. Проблемы выглядывают из-за букв и предложений. Поверьте, ваш читатель это тоже видит. Даже, когда читает очередной опус о пользе пластиковых окон для повышения рождаемости в стране. Запах неуверенности пропитывает ваши тексты насквозь. Люди это чувствуют - это факт.

Видеоролики, семинары, вебинары - ваши слабости обнажаются более явно, чем невеста в первую брачную ночь. Голос предательски дрожит, глазки бегают, речь спутанная. И это тоже и видит, и слышит, и чувствует ваш читатель (слушатель, зритель). Не верит читатель тому копирайтеру, от которого за милую душу несёт нафталином. Друзья, не подставляйте себя под удар.

Нерешённые проблемы вкупе с неуверенностью:

1. Пожирают ресурсы вашего мозга - «мыслекрут».
2. Подрубают адекватную цену на услуги копирайтинга.
3. Мешают вам свободно, без зажимов общаться с заказчиком.
4. Ввергают вас в пучину лени и депрессии.
5. Лишают вас самого главного – счастья.

Что делать?

Решайте свои проблемы, поскольку за вас это никто не сделает. Перестаньте цепляться за следствие, устраняйте истинную причину проблемы. Даже читая эти строки, думайте своей головой. Хватит оглядываться назад. Хватит жить прошлым. Хватит надеяться на то, что все ваши проблемы разрешатся сами собой. Пощупайте собственную реальность, её формы более чем приятны ☺.

Тогда и вкус жизни появится, и желание работать, и профицит энергии.

Птички поют – как прекрасно (выключите музыку, послушайте звуки природы).
Нет заказов – прекрасно (вам представилась возможность отдыха).
Нет идей – (не насилюйте себя, займитесь чем-то другим).

Берите лопату – разгоняйте своих «тараканов».

*Можно притвориться мёртвым, чтобы сильно не били.
Но пока вы притворяетесь, другие уже хлеблют опыт большой ложкой.*

ЛЕНЬ

*Если ты боишься опоздать, значит, ты уже опоздал.
Ты опоздал, потому что участвуешь в чужих скачках.*

Апатия, вялость, сонливость, стойкое нежелание что-либо делать. Поздравляю, вы находитесь в плену лени. Она схватила вас в свои объятия и не спешит отпускать. В процессе работы любой из нас, так или иначе, сталкивается с ленью. Лень – это и яд, и лекарство одновременно. Поняв это, вы станете по-другому относиться к дефициту энергии в организме.

Лень – это естественная реакция (состояние) организма при воздействии на него агрессивной внешней среды. Сохранение энергии для выживания вида. Лень – это предохранитель, который при возрастании напряжения в сети отключает ваш организм от системы. Лень в равной степени свойственна и бездельникам, и трудоголикам.

1-е живут в формате «лень лениться, и поэтому я ленюсь».
2-е на время «выключаются» из системы для накопления сил.

Для здоровья вредны оба состояния. Первое - человек деградирует. Второе - копирайтер изнашивает свой организм. Разрушение личности происходит и в первом, и во втором случае. Будем искать золотую середину – выгните спину. Золото – это вы.

Как справляться с ленью?

Нет универсального средства от лени. Да и зачем? Лень – такая же важная часть личности, как и ухо, горло, нос. На вас напала лень? Что делать? Расслабьтесь и получайте удовольствие. **Некоторые копирайтеры противятся наступлению естественного процесса расслабления. Они целенаправленно насилуют свой организм. В итоге организм платит копирайтеру той же монетой.**

На что вы рассчитывали?

Странно ожидать от кого-либо добра, если вы всегда оплачивали добро монетой зла. Вот они – ваши друзья. На поверхность вылезают различные болячки. В дверь стучит депрессия. В окно лезет насморк. Кто-то вырубил вас из розетки.

Подбирайте к пункту управления собственной ленью персональный ключик. Сон – это лучшее лекарство. Живая природа – это глоток жизни. Физическая активность – это вдохновение и здоровье. Прочь закостенелость и прелость. Выбирайте смелость, непринуждённость, умелость.

Слушайте свой организм. Поверьте, он знает, что вам делать. Спросите себя честно. У вас есть мечта? Осознайте, что лень никогда не является причиной. **Лень – это следствие неправильного образа жизни.** Вам в детстве «наступили на горло». Вы заключили сделку с собственной совестью. Вы раз за разом предавали себя. Вы праздновали не День Рождения – вы праздновали труса.

Добро пожаловать!

Здесь для каждого бездельника найдётся достойная ноша. Нести ее только вам и никому кроме вас. Не перекладывайте свою ношу на плечи других людей. Тогда лень закалит вас.

Лень создавать тексты. Лень думать. Лень жить. Всё начинается с малого, а со временем обретает ужасающие формы. Живите по-настоящему, а не для профформы. Согласитесь, красивые словоформы.

Как справляться с ленью?

Никак. Продолжайте жалеть себя. Вы этого заслуживаете. Ждите, когда к вам в гости заглянет Дед Мороз или старуха с косой. Только тогда уже будет поздно что-либо менять. Темнота...

Он не ценил свою жизнь. Почему?
Ему было лень.

КАК БОРОТЬСЯ С НЕГАТИВОМ В РАБОТЕ?

Он выбивает почву из-под ваших ног, как табуретку из-под попы. Вы падаете на пол. Вы долго трёте ушибленное место. Вы скулите, как побитый пёс. Негатив, негатив, негатив – пиф-паф.

Что это за зверь такой?

Негатив – это информация отрицательного свойства (от лат. negativus – отрицательный). В народе нередко говорят: «Я сегодня такой негатив словил, ого-го». Этот подлый и вездесущий негатив будет всегда помогать вам, пока вы ему не надаёте по рукам. Хорошенько не надаёте.

Заказчик крайне недоволен вашей работой. Тот текст, над которым вы корпели несколько дней подряд, вылизывая каждую строчку, оказался никуда не годным. Ваш конкурент недоволен вашей работой ☺. Он вылил на вашу голову ушат помоев в надежде, что вас это морально раздавит. Опять расстройство, а я недавно пришёл из душа. Берите мочалку – дуйте обратно.

Те цели, которые вы себе изначально наметили, почему-то не спешат прыгать к вам в койку, чтобы насладиться часами здорового сна. Опять негатив. В этот раз на себя. Злость, раздражение...

Не, не, не... СТОП!

С сегодняшнего дня я обязуюсь правдиво воспринимать людей и события.

С сегодняшнего дня я обязуюсь относиться к жизни с изрядной долей юмора.

С сегодняшнего дня я обязуюсь обменять «негатив» на положительный опыт.

Да, а разве бывает отрицательный опыт? Это мы придаём жизненному опыту негативную эмоциональную окраску. Это мы не делаем далеко «ползущих» выводов, регулярно напарываясь брюхом на определённую ситуацию. Это мы испытываем жалость к себе, оправдывая своё бездействие, инертность и некомпетентность. Держите платок – вытрите слёзы.

*Чем руководствовался заказчик, когда сбросил с пьедестала написанный вами текст?
Какие мысли крутились в голове конкурента, когда он с наслаждением обливал вас грязью?
Зачем вы обесценили все свои достижения, когда не достигли цели к назначенному сроку?*

Относитесь к каждому человеку и событию в вашей жизни как к хорошему и строгому учителю. Вы провалили экзамен. Это ваш урок. Распробуйте выводы (там бывают выгоды) и спокойно идите дальше. Готовьтесь к любому экзамену – будьте во всеоружии. Либо с наушником в ухе либо с журчащими знаниями в голове. Есть цель, есть и способы её достижения.

Зачем с кем-то бороться?

Отбрасывайте, нейтрализуйте, отсекайте негатив.

Когда я перестал смотреть телевизор, моя жизнь обрела более соблазнительные очертания. Когда я вычеркнул из своей жизни людей-негативщиков, моя жизнь стала более сладкой. Когда я попадаю в сложную жизненную ситуацию (и такое тоже бывает ☺), я подключаю в розетку юмор. Всю отрицательную требуху как рукой снимает. Заварите чай, почитайте книгу, обнимите свою кошку.

Мы боремся с негативом в работе.
Мы справимся с подлецом к субботе.
Создавайте продающие тексты смело.
И вишня в компоте наслаждаться умела.

Перестаньте пускать зелёные сопли.
Я прекрасно слышу истошные вопли.
Относитесь к жизни как можно проще.
Представьте, что вы в зелёной роще.

ЭТАП №4

*Куда едем? Куда скажешь, туда и поедем.
Быть рулевым тяжело, но это так приятно.*

Когда ты погружаешься в другую среду, всегда есть возможность ПОДУМАТЬ. Подумать о том, что ты сделал в своей жизни. Подумать о том, чего ты ещё не сделал. Подумать о том, что ты планируешь сделать в будущем. Это возможность на время остановить время. Это возможность сменить роль вечно загнанного хорька, которую тебе определили, на роль степенного наблюдателя. Шанс, которым воспользуются далеко не все. Бесконечная дорога. Яркое солнце. Морозящий дождь.

Дорога вьётся бесконечной лентой, размеренно отменяя километры твоей жизни. Создаётся иллюзия, что так будет всегда. Зеркальная гладь Онежского озера, Холмогоры (родина Ломоносова), лес полный грибов и ягод, маленькие придорожные кафе с хорошей и не очень кухней. Свобода и простор. Всё это так созвучно с гордым именем «ФРИЛАНСЕР». Вольный ветер. Яркое солнце. Морозящий дождь.

Ты видишь настоящую реальность. Ту реальность, которую почему-то сожрала, слопала рутина. Вот она жизнь – бери. Только протяни руку. Но большинство людей боится сделать даже это.

Ты вычёркиваешь из памяти офисные дрязги. Ты понимаешь, что всю жизнь занимался не своим делом. Ты отбрасываешь прочь бесполезные отчёты, совещания, корпоративные мероприятия. Всю ту псевдо-активность, которая в итоге не рождает ничего кроме мусора, блуда и тотального разочарования. Прочь заискивающие лица коллег и «рвотоподобное» торжество беспринципности.

Больше нет надобности притворяться кем-то другим.
Ты родился заново – ТЫ НАСТОЯЩИЙ.
Чистый лист бумаги...

Куда едем?
Куда скажешь, туда и поедем.

До тебя наконец-то доходит, что рулевой из тебя аховый. Для достижения хотя бы прежнего уровня благосостояния, тебе придётся пыхтеть, как паровозу гружёному углём. До тебя доходит, что свобода намертво связана с ответственностью, а без лидерских качеств в интернет-джунглях ты не протянешь и дня. Вот она суровая правда жизни. Правда, о которой не принято говорить.

Ты хватаешься за голову!

Но понимаешь, что почувствовав вкус свободы, ты уже не сможешь вернуться обратно. Обратно, в ту сырую темницу, где бесценное время твоей жизни обменивают на гроши. Твоё время обменивают по крайне невыгодному курсу. Гроши обесцениваются в один миг, сводя на нет все предпринятые тобой усилия. Раньше тебя это не волновало, а сейчас всё изменилось. Сосёт под ложечкой.

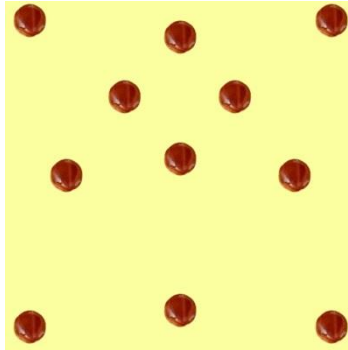
Знакомые смеются. Кто-то крутит у виска. В твою ментальную топку подбрасывают увесистые порции негатива. Они не хотят твоего успеха – они тянут тебя обратно в бездонное болото.

...

Уже став старым, ты грустно смотришь вдаль. Очень медленно заходит солнце. Солнце особенно красиво во время заката. И никто не знает, взойдёт ли оно завтра. Взойдёт ли оно завтра для тебя? Ты отводишь свой взгляд от незабываемого зрелища и вздыхаешь...

Ты выкручиваешь себе локти. Кусаешь потрескавшиеся губы. Ты срываешь злость на близких людях. Мегера во плоти. Ты понимаешь, что когда-то отдал свою жизнь на аутсорсинг. Ты понимаешь, что ошибся, когда пошёл на поводу у своего страха. Ты всё понимаешь. Но уже поздно. Занавес.

ГЛАВА №5 САМООРГАНИЗАЦИЯ



Действительно, к чему вся эта гениальность и ворох знаний о копирайтинге, если вы не находите в себе сил, просто сесть за компьютер и написать текст. Без навыков самоорганизации вы не сдвинетесь с места. Берите пример с пчёл, у которых каждый член общества выполняет отведённую ему роль. Самоорганизация пчёл поразительна. Эффективность – зашкаливает.

Организм копирайтера – это тоже система, которая будет функционировать эффективно, если человек относится к ней бережно. Чем сложнее система, тем выше вероятность того, что она выйдет из строя. Подводных камней можно избежать, если правильно определить курс судна.

1. Сегодня мы поставим реальные цели.
2. Сегодня мы найдём общий язык с временем.
3. Сегодня мы будем учиться быть эффективными.
4. Сегодня мы сформируем правильные убеждения.

Этих 4-х пунктов вполне достаточно, чтобы вам разогнаться и выбрать оптимальный скоростной режим. Тот режим движения, который «выдаёт» высокий КПД. Действовать по плану всегда лучше, чем без плана. Даже несмотря на то, что план может быть нежизнеспособным. Даже бревно в океане может спасти вам жизнь

Полетели.

*Гений без навыков самоорганизации так и останется гением.
Да, он останется гением, о котором никто никогда не узнает.*

СТАВИМ ЦЕЛИ НА РОГА

*Бесцельная профессиональная деятельность – обжигает сильнее пара.
Ставьте перед собой чёткие цели, иначе жизнь скажет: «Сынок, тебе пара».*

Как копирайтеру ставить цели на рога? Включайте голову – действуйте. Как видит своё будущее начинающий копирайтер? Он хочет стать копирайтером. Человек почему-то не понимает, что написав свой 1-й текст – он им уже стал. Остается только совершенствоваться. Пожелание стать копирайтером это не цель. Мы видим подмену реальности, возникшую из-за неумения ставить цели на рога. Кто-то продолжает не уметь, другой же оттачивает умения.

К 2025 году я стану лучшим копирайтером в мире (2025 год – я лучший копирайтер мира).
К 2017 году я создам собственное агентство копирайтинга (2017 год – я владелец агентства).
В 2016 году я «забью болт» на всех и поеду путешествовать (2016 год – я путешествую).

Зачем всё усложнять?

Когда стрела выпущена из лука, она просто летит в цель. Ставьте чёткую, конкретную и ограниченную по времени цель. Важно: немедленно приступайте к её выполнению.

Основную задачу дробите на вспомогательные цели. Какие навыки помогут мне достичь цели? Какие ресурсы мне необходимы для этого? Какие люди мне помогут в достижении моих целей? От чего я готов отказаться на время достижения цели? Найдите максимум точек опоры. Задействуйте их при рождении всепоглощающего желания славы. Будет сложно, опасно, но интересно.

Ядро целеполагания – решение. Вы сейчас приняли решение, от которого не откажетесь, даже в часы уныния, депрессии и неудач. Неопределённость крадёт вашу энергию. Вроде хочу стать копирайтером, а вроде - нет. Девушка вы уж определитесь, что хотите от жизни. Девушка, в конце концов, мужик ты или не мужик ☺.

Вы приняли твёрдое решение. Едем дальше. На одном «голом» решении вы далеко не уедете. Реализация намеченных планов это ваш следующий этап. Что даёт вам решение, если оно не реализуется? Приближайтесь к своей мечте, шаг за шагом. Наслаждайтесь процессом, но не закидывайтесь на результате. Любая работа, выполняемая с радостью, спорится быстрее.

Чрезмерный же контроль ослабляет вас. Но и совсем без контроля - никуда.

Представьте, что вы занимаетесь не достижением цели, а просто играете в песочнице. Радость, эйфория и полная вовлечённость в процесс. Достигайте целей: легко, непринуждённо, с радостью.

Создайте в своей голове ментальную 3D модель мечты. Прокручивайте её ежедневно в голове. Смакуйте мельчайшие детали. Дайте мозгу пищу для ума, и он поможет вам реализовать себя. Мозг не отличает реальность от выдумки. Так воспользуемся же этим приятным дополнением.

Ставьте свои цели на рога, иначе цели наставят рога вам ☺.

Контролируйте выполнение задач. Формат контроля: запланировано это, это и это, а что мной сделано за день? Неважно, что вы запланировали, важно то, что вы в итоге сделали. Минимум отчётности максимум результативности. Хватит заниматься бумагомарательством, займитесь делом. Введите персональную систему вознаграждений. Сделал дело в срок – выписал себе денежную, пищевую, развлекательную премию. Не сделал – выявил и устранил причину пробуксовки.

Рубите на корню всё то, что не приближает вас к цели.

Привлекайте в свою жизнь то, что ускоряет процесс получения желаемого.

Принимайте решение быстро. Действуйте обдуманно. **Отпускайте неудачи навсегда. Слушайте рекомендации, но всегда поступайте по-своему.** Помните, что за каждой целью – кропотливая работа.

ОБНИМАЕМ ВРЕМЯ ЗА ВЫМЯ

Кто знает, сколько времени вам отведено? Друзья, никто этого не знает, а если знает, то молчит. Вы – копирайтер. Так учитесь ловко управляться с Его Величеством Временем. Обнимайте (нешадно лапайте) время за мягкое вымя. Тогда время добровольно отдаст вам вкусное молоко и придаст жизненных сил. Не спешите жить, но и в неуправляемый ступор не впадайте.

Для решения любой из задач вы выделяете определённое количество бесценного ресурса. Если в течение назначенного временного периода задача не достигнута. Задача либо «сворачивается», либо вы ставите новый срок её достижения. Старайтесь не распылять своё время на 10 целей одновременно. Придерживайтесь проверенной концепции: «1 задача в одну единицу времени».

Прочитав 10-ки книг по организации времени, я пришёл к выводу, что это мне ничего не дало. Сотни техник, методик и способов «вбивания» в личное пространство планов ничего не дали. Я понял, что буду руководствоваться исключительно «голосом своего организма» - он умный.

Организм протестует, упирается рогом – стоп, пришло время отдохнуть. Тексты танцуют, буквы вертятся на пятой точке, а пальцы отбивают чечётку на клавиатуре. Всё в порядке – работаем. Работаем с удовольствием. Работаем с вдохновением. Почёсываем за ухом у Музы. Почёсываем собственную «репу». Выдаём на-гора вкусные тексты.

Ищите собственный баланс труда и отдыха.

Составьте календарь пути на листе формата А4. Пропишите цели и способы их достижения. Для совершения каждого шага определите временной лимит. Сегодня я нахожусь здесь, а завтра буду у подножья горы. Держите этот план перед глазами. Ваш план – это компас.

Как находить и устранять обнаруженные недостатки?
Покажу на собственном примере.

Я составил персональный график тренировок (бег). Я выхожу на пробежку 3 раза в неделю. По окончании месяца я подвожу промежуточные итоги. Сколько тренировок я пропустил? Почему пропустил? Как мне исправить данную ситуацию? Аналогично поступайте и с копирайтингом.

Цель определена. Сроки поставлены. Действия в действии. Замеряем результат. Делаем выводы. Отвечаем честно.

*Почему вы сегодня не написали заказчику?
Почему вы сегодня не доделали текст?
Почему вы сегодня не записали подкаст?*

Иногда лучше подремать 1 час и найти долгожданную идею, чем 3 часа колотиться в закрытую дверь, по капле выдавливая из себя креатив. И время сэкономите, и поспите. Расслабление – это важнейший элемент эффективного применения времени. Скованность же, наоборот, вредит процессу.

Приезжая из города в деревню, вы явно ощущаете смену ритма жизни. В городе все помешаны на целеполагании и «тайм-менеджменте». В деревне же время течёт естественно, как и должно быть. Меняйте своё местоположение, чтобы на собственной «шкуре» почувствовать этот контраст.

Перестаньте впадать в истерику. Вы не выполните свою задачу раньше, чем она должна быть выполнена. Парадокс, но это так. Для перехода на новый финансовый, интеллектуальный и мировоззренческий уровень необходимо накопление «критической массы». Пока «критическая масса» на 0, глобальные изменения вам будут недоступны. Проверено не одним поколением наших предков.

Помните об этом. Делайте то, что можно сделать сейчас. С имеющимися в вашем распоряжении ресурсами, знаниями и навыками. Действия, которые вы предпринимаете сегодня, обязательно «прорастут» завтра или послезавтра - в будущем. Сначала посадка, уход и лишь потом сбор урожая.

ДАЁШЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ? БЕРУ

*Эффективность – это инструмент оценки действий человека.
Если нет действий, то нет эффективности?*

Эффективность – такое же неуловимое создание, как и мышь-полёвка. За ней бегают толпы людей, а она ныряет в убежище, оставляя своих воздыхателей с носом. Копирайтер ждёт, когда ему на блюдечке с голубой каёмочкой принесут ту самую эффективность. Проблема в том, что об эффективности много говорят, а вот делают мало. В этот раз и ты друг прогадал. Бонус не сорвал.

Бери эффективность за горло, иначе останешься на бобах.

Как копирайтеру быть эффективным?

Достаточно быть копирайтером. Неэффективные копирайтеры просто не выживут. Эффективность всегда «привязана» к вашей цели. Эффективность – это образ жизни, а не временная «примочка» для сбрендившего от информации процессора. Эффективность – это ваш образ мыслей. Эффективность – это вторая натура. **Эффективность = воля. Воля в умении продуктивно управлять самим собой.**

Странно ожидать от себя эффективности в работе, если в обыденной жизни вы человек крайне безответственный и до безобразия неэффективный. Вы договорились о встрече и не пришли. Вы запланировали навести порядок в доме или в своих мозгах и опять этого не сделали.

Начните с малого...

Вместо «убивания времени» в социальных сетях, наведите порядок на рабочем столе. Вместо созерцания гипнотизирующего зомбоящика, приготовьте себе что-нибудь покусать. Вместо пустопорожнего обсуждения насущных проблем, начните их наконец-то решать.

Эффективность. И эта эффективность не имеет ничего общего с той болтологией, которую продвигают на рынок. Курсы, книги, тренинги по эффективности? Вы не знаете, как правильно штаны надевать?

Определили цель. Наметили план действий. Встали и сделали. Куда уж проще?

Вот вам единственная формула эффективности. **Одна задача в единицу времени.** Рубильник переключения задач для управления собственным состоянием усталости. Полная вовлечённость в процесс. Свободный, «плавающий» результат. Настрой на победу. Умение и желание работать. Умение отдыхать. Принцип: сделал – сказал. Но никак не наоборот.

Берите эти подарки. Они находятся перед вами. Да, они имеют прочную связь с эффективностью. Не ждите, когда вам предложат очередную волшебную таблетку эффективности – бесплатно. Когда это у нас халява приобрела статус высшей ценности?

У кого можно учиться эффективности?

У тех, кто уже эффективен. У тех, кто активен. У тех, кто прогрессивен.

Не ждите, когда очередной «просветлённый» начнёт промывать вам мозги, предлагая освоить новую технику эффективности - всего за 3 часа. В каждом из вас, уже с момента зачатия, заложена эффективность. Согласитесь, что иначе вы бы не выжили в головокружительной гонке миллионов сперматозоидов. Но вы выжили. Даже больше – вы стали головокружительными копирайтерами.

Состояние обучения = пустота. Только пустота может быть заполнена знаниями и навыками. Сколько воды в переполненный чайник не лей, воды больше не станет. Ваш «чайник» уже переполнен? Не скупитесь, поделитесь горячей водой с другими людьми. Они тоже хотят чая с печеньем.

Теперь наполняйте свой чайник новыми знаниями.

Хватит гоняться за призрачной эффективностью. Просто возьмите её.

УБЕЖДЕНИЯ И Я

Любой копирайтер (человек) неотделим от собственных убеждений. У вас ещё остались сомнения? Тогда попробуйте «отодрать» от вашего коллеги следующее убеждение: «В Сети очень мало платёжеспособных заказчиков». Треск, хруст, звон, а результата как не было, так и нет. Убеждения определяют жизнь любого из нас. Периодически сверяйте свои убеждения с реалиями этого мира. Получая ценную обратную связь, вы становитесь намного эффективнее конкурентов.

Убеждения это и есть ВЫ.

Ограничивающие убеждения:

Я убеждён, что никогда не смогу запустить собственный сайт.
Я убеждён, что с моими знаниями (навыками) ещё рано создавать продающие тексты.
Я убеждён, что копирайтингом нельзя зарабатывать 50 000 рублей в месяц.
Я убеждён, что вокруг одни мошенники, лжецы, «хитропыши» обыкновенные.
Я убеждён, что только волшебник из сказки поможет мне найти себя.

Жизнеутверждающие убеждения:

Я убеждён, что с достоинством преодолёю любые преграды на своём пути.
Я убеждён, что с лёгкостью запущу полноценный сайт в течение месяца.
Я убеждён, что очень скоро вокруг меня появится много хороших людей.
Я убеждён, что с моими навыками самое время создавать продающий контент.
Я убеждён, что я сам являюсь тем волшебником, который меняет жизни людей.

Видите существенную разницу?

Один пишет тексты (зашибает деньжищи), а другой всего лишь дразнится.

Ограничивающие убеждения тяжело «выкорчевываются» из биокомпьютера человека. Пытаясь убирать только следствие, а не причину, копирайтер навсегда останется в парадигме: «Живу на бирже копирайтинга, а в собственное окно смотреть даже не пытаюсь». К чему это приведёт?

Устраняя же причину ограничивающих убеждений, копирайтер быстро и гарантированно выходит на новый профессиональный уровень. Здесь и слава, и почёт, и сладкие цены на услуги. Перед внедрением новых убеждений избавьтесь от прежних огрызков-убеждений, убрав все эмоциональные привязки.

Убеждения – это система взглядов, мировоззрение (в традиционном понимании). В рамках психологии убеждения являются набором эмоционально насыщенных команд, которые в итоге формируют вокруг вас среду. Вы все слышали выражение о том, что подобное всегда притягивает подобное. Кто и что к вам притянется, если вы всю жизнь барахтаетесь в негативе? Вопрос риторический.

Я пришёл к убеждению, что...

С самого начала работы копирайтером выявите неблагонадёжные (деструктивные) убеждения и с лёгким сердцем избавьтесь от них (диктофон вам в помощь). Но предварительно найдите истинную причину негативных убеждений. Смотрите ниже. Читайте внимательней. Обдумывайте прочитанное.

Почему я убеждён, что копирайтингом невозможно заработать весомую сумму денег?

Я не пытался зарабатывать. Я «сдулся» после 1-го написанного мной текста. Я создал 100 текстов, но они не пользуются спросом. Я не уверен в своём профессионализме. Я привык, что деньги достаются кровью и потом. Соседи сказали, что у меня всё равно ничего не получится. Я имел печальный опыт интернет-предпринимательства. Я имел - не имел. Пробовал - не пробовал, но повесил нос.

Что может быть печальнее печального опыта?

ЭТАП №5

*Кто бы за меня решил, что правильно, а что нет?
Бери 3 яйца, соль, петрушку и готовь вкусный омлет.*

Существует несколько способов оперативного погружения в океан копирайтинга. Все они имеют как положительные, так и отрицательные черты. Выбор за вами. Что опять выбирать?

Вы занимаетесь копирайтингом, продолжая трудиться на основной работе. Вы, до поры до времени, сидите на двух стульях. Но как только ваш доход от «второстепенной» деятельности уже стал соблазнительным. Вы делаете долгожданный шаг. Вы кладёте на стол руководителя заявление. Настоящая свобода от оков социального рабства. Свобода самовыражения. Свобода творчества.

Вы целенаправленно формируете возле себя ресурсы. Вы делаете это для последующего старта в новой для вас профессии – копирайтинге. Накопив определённое количество денег (на 2-3 года безбедной жизни), вы срываетесь с насиженного места. Вы полностью погружаетесь в копирайтинг, активно набивая шишки и клиентскую базу. Вот они реальные задачи.

Вы кладёте... свой «микроскоп» на все условности. Вы уходите в никуда. Вы сразу же начинаете крутиться как белка в колесе. Собственно, а выбора то и нет. Ваши корабли пылают ярким пламенем. Ладно, хоть согреемся. Впереди либо смерть, либо победа. Вот так - просто. Шевелите лапками, иначе будете неистово дёргаться в агонии.

Берите ношу по себе. Думайте своей головой.
Вы готовы жить в условиях недостатка ресурсов? Если нет, то выбирайте другую стратегию.

Он выбрал 3-й путь. Просто закрыл дверь в прошлую жизнь. Иногда не стоит много думать. Было бы что закрывать? Было бы, о чём сожалеть? Было бы?

Танцую под чужую дудку медведь не испытывает истинного наслаждения от жизни. Его просто приручили. Его приманили жалким подобием мяса. Он уже никогда не вкусит дикого сладкого мёда. Он никогда не вонзит свои когти в сверкающую серебром рыбу. Он уже никогда не сможет беззаботно дурачиться со своими братьями и сёстрами на берегу бурлящей реки жизни.

Медведь, равно как и копирайтер, не должен быть кастратом.
Иначе это не медведь, а огородное пугало. Над огородным же пугалом смеются даже сороки. Мы боимся потерять то, чего у нас нет. Но парадокс всегда сменяется разочарованием.

Где сила? Где мощь? Где блеск?
Потухший взор. Облезлая шкура. Неоправданная агрессия.

Бегом, бегом, бегом.
Время, время, время. Дела, дела, дела.

Ты не имеешь права просто остановиться и подумать. Мозги вспять. За тебя уже подумали и всё решили. Для тебя уже подготовили тёплую и уютную клетку. Всё для тебя. Заходи Мишка – будем танцевать. Будем танцевать. Будем танцевать под искусственные переливы заморской дудки.

Кто бы за меня решил, что правильно, а что нет?
Время нас рассудит. Кого-то на пьедестал поставит, а кого-то отрезвит, остудит.

Спустя 5 лет я видел этого медведя... ЭХ...

Кто ты?
Бездарный полукровка? Полноценный человек? Рвач обыкновенный? Двуличный статист?

ГЛАВА № 6 РЕКОМЕНДАЦИИ



В эпоху вседозволенности хорошая рекомендация на вес золота. За спрос денег не берут, а вот за создание спроса на рынке – загибают лопатой. В этой главе будут даны краткие рекомендации для копирайтеров. Взвесьте на языке каждую фразу. Осмыслите, внедрите в жизнь. Авось пригодится.

Почему-то в РУНЕТЕ рекомендацией принято считать следующее: «Нажимайте на левую кнопку мыши. Открывайте документ. Поставьте курсор в левый верхний угол листа. Нажмите на клавишу клавиатуры. Поздравляю, это буква «А», едем дальше». Это не совет, это пошаговое руководство для людей с головокружительным отставанием в умственном развитии.

Но вы же не такие. Вы другие.
Значит, и действовать мы с вами будем по-другому.

Я представлю вашему вниманию некоторые жизненные конструкты, которые вы сможете обдумать либо без сожаления задвинуть в ящик стола. Надеюсь, вы уже купили стол для работы копирайтером? Если нет, бегом за инструментами для работы.

Не существует рекомендаций на все случаи жизни. Но существуют случаи, когда даже одна единственная рекомендация спасёт вас от полного краха. Ладно, не нагоняю на вас страха.

*Васька слушал рекомендации, но продолжал «точить» тушёнку.
Копирайтер слушал рекомендации, но продолжал ворчать в пелёнку.*

РЕКОМЕНДАЦИИ, КОТОРЫЕ МОЖНО «ЗАДВИНУТЬ В ЯЩИК СТОЛА»

Призрачное завтра. Туманное вчера. Темень. Есть только СЕГОДНЯ.	Не бойтесь сгореть. Бойтесь остыть, заledenеть, зачерстветь.
Всегда придерживайтесь плана. Держитесь за план, даже когда захлебываетесь.	Вы не знаете, как поступить? Смените поступь – аллюр, галоп, по-пластунски.
Принимайте решения обдуманно. Быстро, разумно, но не слишком заумно.	Умейте наслаждаться малым. Тянитесь к солнцу, тянитесь к большему.
Работайте с текстом, как с пашней. Аккуратно, размеренно, целенаправленно.	Слушайте, когда другие говорят. Думайте, когда открываете свой рот.
Забейте «болт» на чужое мнение. Забейте, вопреки тугой болтовой «резьбе».	Оставьте рюкзак своего прошлого под деревом. Зачем вам этот груз?
Все секреты копирайтинга знает только один. Этот человек – Вы.	Возможность – невозможность. Аксиома – в этой Вселенной возможно всё.
Овладейте сначала 1-ой техникой убеждения. Остальные, как женщины - прилипнут сами.	Учитесь искусству убеждения у классиков. Они показывают настоящий класс.
Всегда существует «правильное» решение. Проверенное жизнью – оно эффективнее.	Не бойтесь начинать всё с чистого листа. Жизнь это текст, длиною в жизнь.
Проводите вычитку текста. Выгуляйте её хорошенько и проводите до дома.	Живой, ясный, острый ум. Острый ум копирайтера острее языка врага.
Карандаш и любимый блокнот. Навсегда забудьте про разнузданный цейтнот.	Не ищите полезные знакомства. Ищите возможность быть полезным людям.
Уникальность повторяется и копируется. Неповторимость – никогда.	Скука однажды сожрёт вашего читателя. К «мясу» подавайте квас, но только не фарс.
Дайте под зад тренду. И без «ихнего» тренда один вред для бренда.	Ценность – сегодня есть, а завтра – нет. Даже расслабляясь, не расслабляйтесь.
Ваша МУЗА не мылась целый месяц? Пусть отмокает в ванной – вы в отпуск.	Помните Правило Рвача. Врачом не являюсь, но «лечить» пытаюсь.

РЕКОМЕНДАЦИИ, КОТОРЫЕ НЕЛЬЗЯ «ЗАДВИНУТЬ В ЯЩИК СТОЛА»

Настоящее Правило Парето? Ни дня без чая, текста и омлета.	Что такое читабельность текста? Глаз читателя уже не спотыкается о кочки слов.
Традиционно используемая структура статьи? Голова, плечи, корпус, ноги.	Перестаньте доказывать. Обволакивайте читателя обаянием. Зазывайте.
Когда придёт мастерство копирайтера? Когда рак на горе свистнет, тогда и придёт.	Пишите обо всём. Много и с интересом. Соль и специи по вкусу.
Оказывается, что краткость не сестра таланта. Краткость – тётя буржуа.	Каким должен быть продающий текст? Петля пеньковой верёвки = ваш текст.
Фишки хороши в казино. В копирайтинге они ценны, как одежда в бане.	Идешь в разведку – позаботься о тыле. Учитесь писать тексты и в грязи, и в пыли.
Читайте сытные книжки. От них никогда не бывает мерзкой отрывки.	Слушайте байки, но – ушки, как у зайки. Любой «баечник» ещё тот балалаечник.
Сохраняйте идеи для публикаций. Задействуйте их без фрустраций и профанаций.	В день изучайте по 3 неизвестных вам слова. Ваш словарный запас – 1095 слов (в год).
Копирайтера личный дневник. Там ваши все чаяния, там и задорный втык.	Вы совершенно не знаете свою аудиторию. Добро пожаловать, на их территорию.
Даже в ереси имеется смысла взвесь. Возьми добротные весы, да взвесь.	Применяйте заголовки-перевёртыши. Женщина своим «копытом» ударила лошадь.
Фотография – статьи монография. Цепляй за ноздри, тащи дальше по тексту.	Не бойтесь прослыть клоуном. Клоуны в цирке более чем убедительны.
Забудьте слово «правильно». Делайте так, как они хотят получить.	Кто родился раньше Мама или мем? Мама-мем, мем-мама. Сынок, бросай титьку.
Шизофреник на спор «порвёт» креативщика. Креативщику же слабо связать шизофреника.	Читатель не будет ломать голову. А за дурной текст проломить и череп может.
Человеку-аудиалу бей словом по ушам. Дави ему на извилины, преграды все круша.	Для визуала же создай красивую картинку. Как копи соблазняет копирайтершу Иринку.

ВСЕ ЯЩИКИ ЗАБУТЫ: ПАКУЕМ РЕКОМЕНДАЦИИ В ПАПКУ

Выдам на закуску ещё несколько рекомендаций. Гарантированных советов не даю, поскольку не являюсь личным советником ЦАРЯ КОПИРАЙТИНГА. Рекомендации же ни меня (да и вас) ни к чему не обязывают, и не обзывают. Захватите с собой спасательный жилет – поплыли.

Какой бы текст я написал для себя? Вот так и творите для заказчика.	Берегите свой «мотор», «процессор» и «ходовую часть» – всё в масть.
Копирайтер запутался в собственном тексте. Спутанный текст = NEXТ.	Только личный контакт. Это вам не лайки ВКонтакте ставить.
Отзывы довольных клиентов. Да ладно – я всю вашу подноготную вижу 😊.	Цитата недели: «300 тыс. руб. оттянули карман следователя».
Рассылка для рекламистов. Как эффективно «жевать» рекламные бюджеты.	Как не опростоволоситься перед заказчиком? Под ноль? Нет, просто кончики подравняйте.
Интеллект-карты хуже карт игральные. Мозг «сушат» - напрочь.	Мозгоправы и мозгоклюи из одной оперы. Опера: «Набиваю пузо, пока миска полна».
59 эффективных заголовков. Зачем? Если и один заголовок в поле воин.	Илья Муромец работал мечом, как пером. Быстро, точно, без усталости. Чего встали?
Сегодня вы владелец завода. Завтра – таксист. Создаёте текст – меняйте ролевые модели.	Продающий копирайтинг вкусен. Он вкусен, равно как и масло масляное.
Бесплатен не только сыр в мышеловке. Опыт тоже бесплатен, правда даётся не сразу.	Подбирайте костюмчик под себя. Выбирайте персональную стратегию развития.
Кто громче всех кричит, тот мало знает. Кто знает, тот свой роток зря не открывает.	Пишите тексты в разных стилях. Рубаха-парень, соблазнитель, оратор, мудрец.
Создавая черновой вариант текста – плавайте. Плавайте красиво и в любом направлении.	Создавая «чистовик», убирайте всю «воду». Лодка, еда, одежда. Для текста надежда.
Выражайтесь коротко и ясно. Взошло солнце. Ящерица согрелась – вуаля.	Берите заказчика за жабры. И в садок его, в садок. Отделяйте икру от рыбы.
Вовлекайте аудиторию. Крутите «хвостом», чихайте, светите фингалом.	Добавляйте в текст интересные детали. Вот шестерёнка – вот гребень королевы Марго.

ЯЗЫК ОБЩЕНИЯ: ПИЩА ДЛЯ ТЕХ, КТО С ЦАРЁМ В ГОЛОВЕ

*Когда на ниву копирайтинга придёт ИСТИННЫЙ ПРАВИТЕЛЬ
Все падут ниц – наступит НОВАЯ ЭРА КОПИРАЙТИНГА*

Я буду искренне рад, когда этим человеком станете именно вы.

Я пришёл, чтобы быть услышанным.
Слушайте...
Я пришёл, чтобы открыть вам глаза.
Смотрите...
Я пришёл, чтобы проникнуть в вашу душу.
Отворяйте...

Основное качество любого копирайтера – УМЕНИЕ РАЗБИРАТЬСЯ В ЛЮДЯХ
Основное качество любого копирайтера – неподкупность, честность, благородство.
Основное качество любого копирайтера – принципиальность, твёрдость, прямодушие.

Да, это сейчас не в моде – вроде. Сейчас стяжательство возведено в культ. Сейчас беспринципность поставлена во главу угла. Сейчас серость пеленой закрывает свет. Это пройдёт. Сколь верёвочка не вейся...

Копирайтер ОБЯЗАН знать родной язык.
Невозможно знать то, чем ты совершенно не пользуешься. Читайте.

Читайте много. Читайте с интересом. Читайте достойную (глубокую) литературу.
Читайте произведения: мудрецов, классиков, классиков-мудрецов. Если не знаете ни одного, пишите мне на почту, подскажу.

Отнесите на помойку тот информационный мусор, которым вас пичкают ежедневно:

- 55 магических формул стада, для овец, которые не видят своего пастуха;
- 23 способа убеждать всех и вся, ничего не делая, а пользуясь лишь РСЯ;
- Чарующие методы просветления для копирайтеров - по верёвке в бездну;
- Как ковыряться в носу, если у вас никогда не было собственного носа?

Иногда просматриваю современную псевдо-литературу и ужасаюсь.
Для кого авторы пишут книги? С какой целью? С целью «дебилизации» населения?

Не разменивайте себя на мусор. Хотите превратиться в копирайтера со стальными «шарами», читайте: Платона, Аристотеля, Маяковского, Пушкина, Толстого и книги других, не менее значимых людей. Там суть и виртуозное владение языком, там вкус и сытность, там любовь к родному языку.

Литература высочайшего качества способствует развитию 2-х полушарий человека.
Вы научитесь думать. Вы научитесь анализировать. Вы наконец-то увидите техники и методы искреннего убеждения читателей. Вы будете неосознанно применять их в собственной работе.

Чему вас смогут научить «впариватели-неудачники»?

Учиться можно у всех, но лучше это делать – У ЛУЧШИХ, ПРИЗНАННЫХ.

Язык общения – это пища для тех, кто с царём в голове. Рекомендации окажутся бесполезны для тех, кто не дозрел до стадии сочного помидора. Помните выражение про переполненный чайник и воду. Чрезмерное количество рекламных вывертов, применяемых вами, приведут к обратному эффекту.

Целевая аудитория сбежит от вас – в страхе.
Кушайте натуральную интеллектуальную «пищу», и ваши успехи в написании текстов будут – ВО.

ЭТАП № 6

Вот мы и приплыли. Мы приплыли к самому главному. Любой шаг к мечте начинается с испепеляющего желания, реалистичного образа и стойкого намерения действовать. Любые советы бесполезны по своей сути. Бесполезны, если у человека отсутствует собственное видение жизни.

По дороге, проторённой одним человеком, не всегда сможет пройти другой. Не всегда можно пройти, даже прыгая с кочки на кочку, избегая болотной жижи и голодных зверей. Жизнь всегда вносит коррективы в наши планы, стремления. То, что идеально получилось у одного копирайтера, другого копирайтера с лёгкостью подведёт под монастырь. Берите в расчёт поправку на ветер.

Избегайте слепого поклонения. Избегайте слепого копирования. Избегайте шаблонного мышления. Жизнь – это отнюдь не шаблон, «загнав» который в голову, можно больше не думать в ус.

Копирайтинг – это деятельность, которая подразумевает создание принципиально новых способов и методов убеждения. Копирайтинг – это творческий поток, погружаясь в который можно и искупаться, но можно и неожиданно утонуть. Копирайтинг – это образ мышления, нацеленный на получение удовольствия от деятельности и ощутимого результата от труда. В копирайтинге плохо работают шаблоны, а вот оригинальные идеи играючи берут за ноздри вашу целевую аудиторию. Они тащат.

При достижении мечты важно избегать фактора сверхзначимости, сверхценности задачи. Придавая сверхценность своей мечте, задаче или цели, мы собственноручно роим им глубокую яму. Вспомните, как вы навязчиво обхаживали девушку или заказчика. Что вы получили в итоге?

Навязчивость и фанатизм всегда отталкивает, отторгает. Только разумная голова, горячее сердце и холодный расчёт. Спокойствие, убежденность, уверенность. Раз, два, три.

Он действовал по наитию. Представьте огромного волка, который за несколько вёрст чувствует, чует запах своей жертвы. Он медленно крадётся среди густых зарослей. Он точно знает, каков будет исход. Он уже видит образ поверженной жертвы. Лапы мягко ступают по прошлогодней листве. Его тело полностью расслабленно. Его разум течёт свободно. Он всей кожей чувствует величественную силу.

Волк не суетится. Он не выдаёт себя раньше времени. Он просто идёт, шаг за шагом, размеренно приближаясь к цели. Вот он переходит бурную реку. Вот он уже скользит между зелёных еловых лап. Грациозно, красиво, опасно. Расстояние до цели приличное. Но он обязательно дойдёт. Где надо, аккуратно проползёт на брюхе. Где представится возможность, скатится вниз кубарем. Вот она - цель.

Хруст ветки. Короткая перебежка. Моментальный рывок. Всё закончено.
Нет, всё только начинается.

Любое восхождение на вершину начинается с первого шага. Любой рывок в копирайтинге начинается с написания первого текста. Любой успех рождается в недрах ежедневной и целенаправленной деятельности. До конечной цели дойдут не все. До цели дойдут только те, кто закроет глаза на боль, усталость, мнение окружающих, неудачи, ошибки и полное безверие.

До цели дойдёт тот, кто устоит под ужасающими порывами ветра.
До цели дойдёт тот, кто, насквозь промокнув под дождём, с упорством пойдёт дальше.
До цели дойдёт тот, кто смирится с нечеловеческой усталостью.

Некоторые индивиды привыкли завидовать другим, более успешным людям. Завистники видят только результат труда копирайтера. Что происходит внутри? Внутри происходит борьба. Титанический труд копирайтера всегда скрыт под фасадом искренней улыбки и слегка задумчивого взгляда. Поймите это новички и «старички». Невозможно оценить всю сложность маршрута, пока сам не пройдёшь его до конца. Шаг за шагом. Текст за текстом. Заказчик за заказчиком.

Волк не суетится. Он продолжает свой ПУТЬ. Он не выдаст себя раньше времени. Он идёт: шаг за шагом, метр за метром, приближаясь к собственной цели. Он дойдёт - обязательно дойдёт.

Чего и вам желаю ☺.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ НАПУТСТВИЕ ЧИТАТЕЛЯМ

*Собираясь в дальний ПУТЬ, копирайтер - не обессудь.
Готовься к лишениям, не суди других людей – БУДЬ.*

Пора прощаться. Желаю вам титановой твёрдости в моменты, когда захочется гусеницей заползти на стену. Желаю вам оптимизма, когда из-за угла на вас нападёт депрессия. Желаю вам безмерной воли, когда безволие схватит вас за глотку. Желаю вам богатырского здоровья, когда ваше тело будет «крутить» после бессонной ночи. Желаю вам вселенского терпения. Без терпения нет ни текстов, ни волшебного пения. Желаю... всепоглощающего желания и голодной жадности к жизни.

Иду по улице и вижу...

Угрюмые лица людей, «убитых» жизнью. Они не живут, они существуют. Их привалило к земле ворохом проблем. Поразительно, но эти люди даже не пытаются выбраться из требухи собственных заблуждений. Этим людям ждёт участь той лягушки, которая отказалась активно двигать лапками, попав в кувшин с молоком. Всё могло быть иначе. Я уверен, что всё будет иначе. Для вас - сейчас.

Берите на вооружение принцип 2-й лягушки. Грести до последнего. Грести, когда от усталости «отсыхают» лапки, когда нет надежды, когда хочется прекратить движение - утонуть. Гребите, гребите, гребите. Гребите каждый день. Гребите целенаправленно. Гребите с улыбкой на лице.

Не бойтесь, в «дурку» вас не определят ☺.

Скажу по секрету, этот мир уже давно сошёл с ума. Песочница малоумных дегенератов.

Цените то, что у вас сейчас есть. Цените кусок хлеба. Цените завораживающий восход солнца. Цените пение птиц. Цените своих близких. Это та ценность, которую мы осознаём только, когда потеряем.

Не стоит держать обиду на тех, кто поступил с вами не очень хорошо. Без жалости вычёркивайте этих «безродных» людей из своей жизни. Отнесите обиду на свалку, иначе затаённая гниль будет медленно разрушать вас изнутри. Время всех рассудит. Так было, есть и будет всегда. Создавайте свой собственный мир. Тот мир, где тепло и уютно. Тот мир, где гуляет ласковый ветер. Создавайте тот мир, доступ к которому будет открыт только избранным. Нечисть – прочь. Предатели – брысь.

Наступит час, и в ваш уютный мир захотят попасть многие. Да будет так. Отныне и навсегда. Теперь выбор за вами. Выбирайте – тщательно.

Подарок от наших предков:

1. У страха глаза велики, да ничего не видят.
2. Кто старое помянет, тому глаз вон, а кто забудет — оба глаза.
3. Дело мастера боится, а иной мастер — дела.
4. На чужой каравай рта не разевай, а раньше вставай, да свой затевай.
5. Друг познается в беде, как золото в огне.
6. Язык мой – враг мой! Прежде ума глаголет!
7. Когда ударят по правой щеке, подставь левую, но не дай ударить.
8. Лиха беда начало: есть дыра, будет и прореха.
9. Кто хочет успеть, тот выжидает.
10. К чему душа лежит, к тому и руки приложатся.
11. Каждому овощу своё время.
12. Как бы мал огонь ни был, всегда от него дым будет.
13. Каков работник, такова ему и плата.
14. Там не загорится, где огня нет.
15. Два кота в одном мешке не улежатся.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ НАПУТСТВИЕ ЧИТАТЕЛЯМ

*Я вижу вас насквозь. Эй, ты лапшу эту брось.
Пытаясь обмануть другого, ты обманываешь себя.*

На вашем ПУТИ встретятся разные люди. Кто-то захочет вас использовать «в тёмную», кто-то отнесётся к вам как к брату, сестре или лучшему другу. Будьте внимательны. Будьте бдительны. Доверяйте людям, но мотивы их поступков всегда проверяйте. Запускайте собственный тест на «вшивость». Сделайте что-нибудь хорошее для человека и понаблюдайте за его реакцией. Вы сразу же поймёте, кто находится перед вами. Тест феноменально простой, но безобразно действенный.

Значит секреты копирайтинга это блеф?

И да, и нет. То, что для одного человека является секретом, для другого само собой разумеющееся. Один человек с лёгкостью воспринимает новую информацию, другой же «зависает» и не может её своевременно «переварить». В обучении копирайтингу эффективен только индивидуальный подход.

Как легко и быстро стать хорошим копирайтером?

Родиться гением. Трудиться по 34 часа в сутки. Приобрести диплом копирайтера, прихватив с собой и бесподобные мозги преподавателя. Массировать свой мозг техниками, мгновенно «взрывающими» сознание. Стащить контент с сайта конкурентов. Больше мечтать – меньше действовать. Ха-ха-ха.

Где гарантии, что я буду много зарабатывать?

Соблюдение всех гарантий зависит лишь от вас. Вы гарантируете себе, что будете упорно трудиться? Вы гарантируете себе, что не станете пускать слюну? Вы гарантируете, что найдёте в себе мужество продолжать начатое когда-то дело? Где гарантия, что у вас для этого хватит и мозгов, и времени?

Поверьте, чтобы достигнуть успеха в копирайтинге, вам не нужны мои советы.
Поверьте, чтобы сделать свою жизнь ярче, насыщенней, вам не нужны мои советы.
Поверьте. Жизнь проста. Ты либо делаешь, либо – нет.

Даже Мюнхгаузен умудрился вытащить себя за волосы из болота.
Что уж говорить про вас. Ваша жизнь – это ваша жизнь. Так живите, творите, радуйтесь.

...

- Да вы с ума сошли ☺
- Мужик ты чего оголодал?
- Ха-ха-ха: вот это «жара» - чувак «жжёт».

Жужжание толпы. Причина удивляться и жужжать действительно была. Перед кассой стоял молодой человек. По кассовому транспортёру к сонному и вечно лоящему открытым ртом мух кассиру медленно двигались пакеты с гречневой крупой. Ровно 33 кило.

Достойное

НАПИСАНИЕ на ЗАКАЗ:

1. Дипломы, курсовые, рефераты, чертежи...
 2. Диссертации и научные работы
 3. Школьные задания
- Онлайн-консультации
ЛЮБАЯ тематика, в том числе ТЕХНИКА
Приглашаем авторов

33 кило гречки: голая правда
Виктор Голованов - 2015