

[Ирина Лобанова](#)

Ударный файл

Кладезь взрывных мыслей

**...заголовки, объявления, слова-магниты,
цитаты, креатив...**



Вместо предисловия:



Ударный файл – это сокровищница слов, фраз, цитат... собранная и опробованная мною на просторах Интернет в рекламе, в письмах рассылки, на блоге, в общении в социальных сетях.

Многое из того, что здесь собрано, актуально во все времена, что-то возможно устарело, но однозначно, что регулярное просматривание файла рождает новые идеи и мысли, а переформулировав или добавив свой слоган – рождается новый шедевр!

Содержание:

1. Заголовки - самый важный элемент любого материала. Схемы и примеры заголовков.
2. Объявления - рекомендации по созданию. Коллекция успешных вариантов.
3. Слова-магниты.
4. Цитаты, мысли, афоризмы.
5. Креатив – нестандартные высказывания.
6. Завершение. Полезные ресурсы.

Заголовки

Наверняка Вы уже не раз слышали, что заголовок - это самый важный элемент любого материала: статьи, заметки, продающего текста, анонса, релиза...

Если заголовок не сработает, то весь остальной материал окажется попросту бесполезным. Читатель до него не доберется. Обязательно уделяйте заголовкам время и внимание - в них 90% успеха!

Задача заголовка заключается в том, чтобы захватить внимание посетителя и побудить его начать читать то, что Вы написали. Для возбуждения любопытства чаще всего применяют юмор или интригу. Можно задать вопрос или сделать провокационное утверждение, ставящее человека в ступор, а так же пообещать награду, нечто новое или полезное...

Каким же образом сделать наш заголовок максимально эффективным и заставить его справляться с возложенными на него задачами?

Самые лучшие и эксклюзивные заголовки:

- или начинают рассказ какой-либо интересной истории и читатель думает «О, это для меня»,
- или делают шокирующее заявление «Это интересно и/или любопытно»,
- или предлагают посетителю какую-либо потрясающую выгоду «Я вижу свою выгоду и хочу читать дальше» и т.д.

Есть «**Правило 3 x 3**» от Михеля Фортина, которому должен соответствовать любой заголовок, претендующий на то, чтобы быть эффективным.

Заключается это правило в следующем.

Ваш заголовок должен апеллировать к:

- трем самым насущным целям любого человека – приносить либо экономить деньги, силы и время;
- трем самым сильным человеческим желаниям – стремлению к

получению удовольствия, жадности (в позитивном смысле этого слова) и стремлению к комфорту, удобству и безопасности;

- трем самым сильным раздражающим факторам – любопытству, срочности и спорности.....либо – что самое лучшее – к комбинации из нескольких этих позиций.

А также все эффективные и сильные заголовки имеют между собой следующие общие черты:

- они изложены ясно и понятно,
- они конкретны,
- они адресованы именно заинтересованной аудитории,
- они ориентированы на активное действие,
- они несут в себе порцию той или иной новостной информации,
- они создают в воображении читателя яркий зрительный образ в виде картинки.

Схемы заголовков:

«Как _____» (сделать то-то);

«Что _____» (нужно делать тогда-то; следует знать, если и пр.);

«Зачем _____» (нужно то-то; следует делать это и пр.);

«Вся правда о _____» (без комментариев)...

Следуйте проверенным заголовкам:

Как превратить (проблема) в (преимущество)

Как получить (цель) из (что-то ординарное)

Кто ещё хочет (реализация плана) без (проблема, страхи)

Как улучшить Ваш...

(число) способов...

(число) причин...

Как начать...

Узнайте как...

Научитесь...

Как иметь...

Как сделать, чтобы (кто-то) сделал (что-то хорошее)

Как получить бесплатно (что угодно)
Как и Вы можете (действие) за следующие (период времени)

Как (неожиданное событие) изменило мою (ситуация)

Как я улучшил (проблема)

Как я (реализация плана от неожиданного действия)

Секреты (реализация плана) наконец раскрыты

Лёгкий, -быстрый, -проверенный способ...

Почему Вам надо...

Если Вы хотите... тогда...

Зачем Вам ...

Вы, -они, -я (действие вызывающее шок, негодование, фурор)

"Закавычивайте" Ваши заголовки - они будут более привлекательными!

- Как определить является ли заголовок работающим на 200%?
- Он должен вызывать желание узнать, а что же скрывается под ним.

"Ваш первый \$1000000 на расстоянии клика мыши"

"Получите беспроигрышный способ регулировать трафик из всемирной паутины"

"5 качеств, которыми нужно обладать, чтобы добиться успеха"

"33 бесплатных способа пополнения вашего подписного листа"

"Представьте, как Азамат и я купались в шоколадном бассейне!"

"Как превратить просиживание штанов за компьютером в 673 евро в неделю"

"7 Секретов как заставить людей любить Вас"

"Ты неудачник?"

"Осторожно, Паразиты! Или кто живёт внутри нас?"

"Как избавиться от пожирателей времени?"

"Байка о бесплатном трафике"

"Хотите узнать секрет обогащения на основе простых математических формул?"

"Как стереть пропасть между бизнесом и социальными сетями, получая 100% - ю прибыль на Ваш счёт?"

"Вам не нужно быть гением, чтобы заработать Миллион"

"Совершаете ли Вы эти ошибки?"

"Знаете ли Вы 10 привычек ведущих Вас к нищете?"

"Дайте мне 7 Дней и я покажу Вам где зарыт клад"

"Что должен знать абсолютно каждый наставник?"

"Кто Еще Хочет Зарабатывать 5000\$ В Месяц?"

Объявления

“Продающее объявление, которое содержит как фактический, так и эмоциональный текст - подобно популярной песне, написанной в военное время, чтобы расшевелить людей. Слова несут логические аргументы. Музыка работает с эмоциями. Слова заставляют людей согласно кивать головами. Музыка поднимает их на ноги и заставляет маршировать.”
- Джон Кэйпл.

При составлении объявлений необходимо:

- определиться с целевой аудиторией (для кого это объявление?),
- понять проблемы, которые её волнуют,
- выявить преимущества Вашего предложения, помогающие решить проблему и
- представить их в лучшем виде.

В рекламном объявлении нужно делать акцент на результат, который получит клиент от продукта или услуги, люди подписываются, если они видят, что могут избавиться от насущной проблемы или получить удовольствие.

Обозначьте решение проблемы прямо в заголовке.

Единственная цель рекламного объявления (для интернет) - это побудить читателя перейти на сайт и оставить контактную информацию.

Чтобы вызвать желаемое действие, обычно для написания объявлений используется формула **AIDA**:

- привлечь Внимание (**A**TENTION)
- создать Интерес (**I**NTEREST)
- вызвать Желание (**D**ESIRE)
- призыв к Действию (**A**CTION)

Чтобы начать создавать хорошие объявления - надо тренироваться :) Выберите десяток, по Вашему мнению, достойных объявлений схожей тематики и проанализируйте: что задержало ваше внимание, появился ли у вас стимул узнать больше и, наконец, выполнить действие?

При регулярной практике Вы быстро научитесь выделять "сильные места" каждого объявления и делать выводы, какой текст удачный, какой плохой, а какой "так себе".

При написании объявлений обязательно используйте: **слова-магниты, цифры, убеждающие символы, срочность, обращение на Вы, глаголы повелительного наклонения.**

Маленький пример использования цифр и значков:
43 доллара – используется, когда цену надо занизить
\$43 - значок придаёт больший вес
\$43.00 - ещё больше устрашает

При составлении текста объявлений создайте ситуацию тет-а-тет, как будь-то вы беседуете за круглым обеденным столом.

В зависимости от метода рекламы (доски объявлений, реклама в рассылках авторов, контекстная реклама,...) определитесь с объёмом текста, но в любом случае, чем короче, чётче и проще, тем лучше.

Если есть возможность, то для привлечения внимания используйте **рамочку, картинку...**

И перед тем как мы перейдём к коллекции объявлений, раскрою важный секрет:

используйте **эмоции**, Ваше объявление будет привлекать всегда, если оно вызывает какие-либо **чувства**.

Например: фраза "разжечь интерес" гораздо мощнее чем "привлечь внимание", потому что слово "разжечь" - подогревает, воспаляет и придаёт ощущения!

Коллекция объявлений:

*** Не Получается Зарабатывать В Интернет? ***

Вам Нужна Проверенная Пошаговая Система, Которая Поможет Избежать Неудач И Развить Бизнес В Интернет!
Получать \$\$\$ Даже Когда Говорят "нет" Вашему Бизнесу
Подробности В Авторской Рассылке >>> [ссылка](#)

Открытие! Надежная И Проверенная Стратегия Развития Онлайн-Бизнеса Из Дома!

Узнай Прямо Сейчас:

- Как Освободиться От Необходимости Ходить На Работу С 9-ти До 18-ти.
- Как Получить Бизнес "Под Ключ" В Интернете с ежемесячным доходом \$5000.
- Как На Автопилоте Привлекать В Свой Бизнес Партнеров Со Всего Мира
- Как 5 Раз В Неделю Бесплатно Обучаться У Экспертов Онлайн-Бизнеса.
- Как Ежедневно Переводить От \$20 До \$60 На Зарплатную Карточку.

Все Подробности В Бесплатной Рассылке На Сайте >>> [ссылка](#)

Вам Нужны Деньги? Вы Ищете Работу?
И То И Другое Можно Получить Легко!
Бизнес С Удовольствием Не Выходя Из Дома!
Один Раз Вы Его Запускаете,
И Затем Он приносит Вам От 1500 \$ Ежемесячно!!!
Отлично Подходит Всем У Кого Есть Интернет!
Проверено, Работает На 100%! Нужны Доказательства?
Получите Прямо Сейчас! В Бесплатной Рассылке >>> [ссылка](#)

*** Открытие 2011 года! ***
Видео-курс по МЛМ, который Вы так ждали!
Спешите узнать первым секреты привлечения
в свою МЛМ команду от 6 до 10 партнеров каждый месяц!
>>> [ссылка](#)

Ваш компьютер - Ваша денежная машина.
Узнайте как женщина в 53 года
познакомившись с Интернетом,
превратила свой компьютер в
денежный принтер >>> [ссылка](#)

Если Вы Наемный Работник,
Но Хотите Иметь Свой Бизнес,
Можно Стартовать Не Увольняясь!
Если Вы Дистрибьютор MLM Компании,
Но У Вас Не Растет Доход И Не Увеличивается Команда,
Вы Можете Получить Свой Бизнес

И Зарабатывать 5 000 \$ Ежемесячно!
Для Этого Вам Нужен Только Интернет!
Получите Эту Информацию В Бесплатной Рассылке >>> [ссылка](#)

Узнайте Как Правильно Выбрать Компанию Для Построения
Бизнеса Через Интернет И "Взорвите" Ваш Бизнес!
Прямо Сейчас Узнайте Как Получить Быстрые Наличные
Моментально На Ваш Счёт! Эксклюзивные
Подробности На Сайте >>> [ссылка](#)

Проверено! 7-дневный Бесплатных Курс Раскроет Вам Секреты
Лидеров МЛМ, Поможет Привлекать В Ваш Бизнес
Бесконечный Поток Дистрибьюторов И Получать \$\$\$
Даже Когда Говорят "нет" Вашему Бизнесу
Подробности В Авторской Рассылке >>> [ссылка](#)

7 Важных Стратегий Для Быстрого Роста Ваших Доходов,
Которые 100% Помогут Вам Привлекать Новых
Партнеров Каждый Месяц! Все Подробности Узнайте Прямо
Сейчас В Бесплатном Обучающем Курсе!
Нажмите Здесь >>> [ссылка](#)

Открытие! Новые возможности в сети Интернет!
Узнайте как сделать 3 простых шага
И создайте бизнес автоматизированный на 98%.
Вся информация в бесплатной рассылке >>> [ссылка](#)

Наконец-то Я Нашел Реальный Способ
Заработка В Интернете!
\$ 750 На 2-й Месяц и более \$ 1500 С 3 -го!
Заходите На >>> [ссылка](#)
Научу, Покажу, Подскажу,
Проведу По Всем Ступенькам.
Сделайте Свою Мечту Реальностью!
Вся Информация В Бесплатной Рассылке >>> [ссылка](#)

Вы всё ещё кликаете? И зарабатываете 0,1 - 3 доллара в месяц?
Подключив интернет Вы разве на это рассчитывали?
Если "да", то заработайте очередные 0,0001 цента!
Если Вы достойны большего, то у меня есть чем с Вами поделиться:
узнайте как правильно выбрать компанию для построения
бизнеса через Интернет и получите пошаговый план развития
Вашего бизнеса прямо сейчас. С удовольствием Покажу, Научу и
Проведу по всем ступенькам >>> [ссылка](#)

Новый Феномен МЛМ ©
11 Дистрибьюторов За 37 Дней!
7 Секретов Успеха. Получи Доступ.

ОТКРЫТИЕ! Новый Феномен В МЛМ!
Получайте От \$20 До \$60 Каждый День!
Мгновенно 50% С Первого Заказа!
Узнайте Прямо Сейчас >>> [ссылка](#)

Для Владельцев Интернет Бизнеса!
7 Стратегий МЛМ Бизнеса!
11 Партнёров За 37 Дней!
Пошаговая Инструкция >>> [ссылка](#)

Новая Модель Интернет-Бизнеса
Для Любой Компании МЛМ!
Получите Пошаговую Инструкцию
В Бесплатной Авторской Рассылке
Прямо сейчас >>> [ссылка](#)

Откройте Для Себя Новый Исключительный Обучающий Курс
«Построение Универсальной Системы Бизнеса В Интернете»
Курс содержит 15 писем и 15 видео - Подпишитесь Сейчас И Вы
Получите: 6 Бонусов + Участие В Конкурсе (до 15.09.10)!
Действуйте Сейчас! Да! Я Хочу Этот Курс >>> [ссылка](#)

Горячее предложение >>> [ссылка](#)
Лучший бизнес в сети Интернет!

Этот шанс может улучшить Вашу жизнь
Подпишитесь на бесплатную рассылку>>> [ссылка](#)

Новый Феномен МЛМ
7 Стратегий Успеха.
Секрет Раскрыт На Этой Странице!

Сетевикам ©
7 Стратегий МЛМ Бизнеса!
Получите Мгновенный Доступ.

Что Такое МЛМ? ©
11 Партнёров За 37 Дней!
Пошаговая Инструкция.

Как Начать Свой Бизнес ©
7 Секретов Успеха!
Получите Доступ.

Откуда Деньги В МЛМ?
7 Стратегий Успеха!
МЛМ Секрет №1 Здесь.

Интернет Бизнес 2010 ©
Создай Бизнес Не Выходя Из Дома!
Получи 7 Стратегий Мгновенно.

Система Рекрутирования ©
Для Владельцев МЛМ Бизнеса!
NEW. Пошаговый Курс.

Стратегии Привлечения ©
Для Владельцев Интернет Бизнеса!
NEW. Пошаговый Курс.

Если у Вас сложности с написанием рекламных объявлений, то попробуйте начать с составления списка выгод и преимуществ Вашего предложения и включайте их в "тело" Вашего сообщения.

Слова-магниты

1. Активные глаголы, обозначающие физическое действие - это слова придающие силу, жизнь и действие Вашим текстам, а так же убедительность.

Раскройте - Получите - Превратите - Создайте - Откройте - Найдите - Закройте - Обнаружьте - Сэкономьте - Сохраните - Освободите - Взорвите - Разорвите - Ударьте - Приходите - Докопайтесь - Выбросьте - Делайте - Обнаружьте - Толкайте - Узнайте -

2. Используйте описательные существительные, чтобы создать конкретные и понятные картины в головах читателей. Абстрактные выражения не создают умственных образов и производят слабое впечатление.

Например:

"Мой кошелёк ежедневно пополняется на \$50"

гораздо лучше чем:

"Мои доходы существенно увеличиваются"

Что такое на 50 долларов все знают, а вот сколько это существенно ???

Секрет - Преступление - Деньги - Любовь - Власть - Сила - Открытие - Результаты - Прорыв - Мастер - Выгоды - Секс - Очарование - Гарантия - Наличные - Новинка - Слухи - Стиль - Сокровище - Ценность - Рекомендация - Сказка - Система - Шок - Роскошь -

3. Для точности описания, яркости, эмоциональности и выразительности текста просто необходимы - имена прилагательные.

Исключительный - Новый - Научный - Доказанный - Бесподобный - Проверенный - Надёжный - Бесценный - Невероятный - Интимный - Частный - Потрясающий - Шокирующий - Обнаруженный - Непревзойдённый - Потрясённый - Раскрытый - Скрытый - Спрятанный - Выгодный - Бесплатный - Денежный - Лёгкий - Безопасный - Экономный - Достойный - Убогий - Живительный - Эксклюзивный - Роскошный -

Цитаты

- Как можно использовать цитаты?

В качестве эпиграфа к Вашим статьям, при комментировании блогов, при оформлении статусов в социальных сетях и даже при написании рекламного объявления...

- Где их брать?

Есть множество сборников цитат великих людей, крылатых фраз из кинофильмов, мультфильмов...

Главное условие: чтобы Вы лично были полностью согласны с цитируемым текстом или наоборот подвергли его сомнению.

Цитаты великих людей:

«Не всегда предоставляется множество перспективных вариантов, но если такая возможность стучится к Вам в дверь, то всегда можно заставить себя встать со стула и впустить её в дом.»

Джим Рон

«Если ты направляешься к цели и станешь дорогою останавливаться, чтобы швырять камнями во всякую лающую на тебя собаку, то ты никогда не дойдешь до цели.»

Федор Достоевский

«Чтобы добиться успеха, нужно сделать всего две вещи – четко определить чего Вы на самом деле хотите, а затем – заплатить за все это требуемую цену.»

Банкер Хант

«Хороших людей нужно находить, а не пытаться изменить людей. Конечно, они могут изменить сами себя, но ни вы, ни я не можем изменить их. Люди спрашивают меня: «Как мне набрать подходящих людей?» И я отвечаю: «Вы должны найти подходящих людей». Это самый лучший ответ, который я мог дать.»

Джим Рон

«Чтобы плыть против течения, рыба должна быть сильной. А плыть по течению может даже мертвая рыба.»

Джон Кроуи

«В мире есть огромное количество проторенных дорог, и если Вам посчастливится найти хотя бы одну из них – следуйте по ней. Но если такой дороги перед Вами нет – берите в руки кирку и лопату, и за работу! Ибо только Вы отвечаете за то, чтобы построить дорогу к успеху – для себя и для тех, кто пойдет за Вами!»

Амелия Ирхарт

«Чемпионами становятся не в тренажерных залах. Чтобы стать чемпионом – нужно начинать глубоко изнутри – с желания, мечты и четкого представления своего успеха.»

Мохаммед Али

«Самое важное – сделать хоть что-то для достижения успеха, и сделать это прямо сейчас. Это и есть самый главный секрет – несмотря на всю свою простоту. Потрясающие идеи есть у каждого, но редко кто делает хоть что-то, чтобы воплотить их на практике, причем прямо сейчас. Не завтра. Не через неделю. Сейчас. Предприниматель, который достигает успеха – это тот, кто действует, а не тормозит, причем действует именно сейчас.»

Нолан Бушнел

«Чтобы оправдаться в собственных глазах, мы нередко убеждаем себя, что не в силах достичь цели; на самом же деле, мы не бессильны, а безвольны.»

Ф. Ларошфуко

«Держитесь подальше от тех мелких людишек, которые стремятся лишить Вас Ваших амбиций. Лучше водите дружбу с великими людьми. Великие люди – это те, кто может заставить Вас почувствовать себя великим человеком.»

Марк Твен

«Даже если Вы на правильном пути - Вам придется идти, чтобы попасть туда, куда нужно.»

Уилл Роджерс

«Единственная разница между теми, кто добился огромного успеха и теми, кто ничего добиться не может состоит лишь в том, что первые - активно ДЕЙСТВУЮТ, в то время как вторые только ноют и мечтают.»

Гари Хэлберт

«Каждый, кто добился грандиозного успеха, скажет Вам, что его жизнь изменилась именно в тот момент, когда он впервые поверил в себя.»

Роберт Шулер

«Мотивация – это то, что придаст Вам начальный импульс к работе, но неуклонное продолжение нужной работы – результат только привычки.»

Джим Рон

«Если Вы не сдаётесь, когда на Вас сваливаются трудности, если не бежите от работы, и если несмотря ни на что не опускаете рук – единственное, чего Вы в итоге добьетесь – это гарантированный успех. Без вариантов.»

Шелли Лонг

«В жизни каждого из нас есть только два пути: смириться с тем, что мы имеем сегодня, либо взять на себя ответственность за изменение своей жизни к лучшему.»

Денис Уэйтли

«Чтобы обеспечить себе успех – действуйте так, словно неудача Вам не грозит.»

Дороти Бренди

«Я начинал свою работу исходя из того, что главным назначением лидерства является воспитание как можно большего числа новых лидеров, а не подчиненных.»

Ральф Нейдер

«Успешный человек обязательно извлечет выгоду из каждой своей ошибки и попытается добиться достижения своей цели снова – но несколько иным путем, с поправкой на полученный опыт.»

Дейл Карнеги

«Все, что Вы можете отчетливо представить в своем воображении, во что можете поверить всей душой и к чему станете стремиться с энтузиазмом, обязательно появится в Вашей жизни!»

Пол Мейер

«Не бойтесь совершать ошибки, не бойтесь экспериментировать, не бойтесь много работать. Возможно, у Вас ничего не получится, возможно, обстоятельства будут сильнее Вас, но потом, если Вы не станете пробовать, Вам будет горько и обидно за то, что Вы не попробовали.»

Евгений Касперский

«Ты никогда не решишь проблему, если будешь думать также как и те, кто ее создал.»

Альберт Эйнштейн

«Оценивая свои неудачи и поражения, нужно понимать, что поражение - это событие Вашей жизни, а не характеристика Вашей личности.»

Зиг Зиглар

«Всякий раз, когда вы ставите перед собой какую-либо цель, вам нужно расти и развиваться до такого уровня, который позволит вам достичь ее.»

Брайан Трейси

Если Ваш бизнес не доставляет Вам трудностей, проблем и неприятностей - значит, у Вас просто нет никакого бизнеса!

Дональд Трамп

Мысли выдающихся женщин:

Коко Шанель

- Если вы родились без крыльев, не старайтесь помешать им вырасти.

Долли Партон (амер. певица и актриса)

- Если мечтаешь о радуге будь готова попасть под дождь

Фаина Раневская

- Есть люди, в которых живет Бог; есть люди, в которых живёт дьявол, а есть люди, в которых живут только глисты.

Надоедливым телефонным поклонникам:

- Извините, я не могу продолжать разговор. Я говорю из автомата, а здесь большая очередь.

- Жизнь - это небольшая прогулка перед вечным сном.

Дороти Паркер (амер. писательница)

- Два красивейших слова в английском языке: "Чек прилагается"

Марлин Дитрих

- Актриса в жизни должна быть не заметной.

Анна Ахматова

- Благовоспитанный человек не обижает другого по неловкости. Он обижает только намеренно.

Алла Пугачёва

- Не нужно путать интервью с исповедью

Мадлен де Пюизье (франц, писательница)

- Бережливость когда ни чего не тратиться попусту, скупость - стремление не тратить совсем ничего.

Агата Кристи

- Привычка это то, чего ты сам у себя уже не замечаешь.

- Только в те мгновения, когда Вы видите людей смешными, Вы действительно понимаете, как сильно Вы их любите!

- Никогда не возвращайтесь туда, где Вы были счастливы, если хотите, чтобы всё пережитое там оставалось живым в вашей памяти.

Мария Домбровская (польская писательница)

- Ни различие взглядов, ни разница в возрасте, ни что-либо другое не может быть причиной разрыва в любви. Ни что - кроме её отсутствия.

Элеонора Дузе (итал. актриса)

- Самый сильный человек - самый одинокий.

Мэй Уэст (амер. актриса и писательница)

- Мозги - чрезвычайно ценная вещь, если хорошенько их спрятать.

Мадам Гибер (франц. писательница 1725-1788)

- Завидовать кому-либо - значит признавать себя ниже его.

- Если ты не находишь спокойствия в себе самой, бесполезно искать его где-либо ещё.

- Человек умный и рассудительный твёрд, дурак - всего лишь упрям.

Афоризмы из кинофильмов:

- Без прошлого нет будущего.
"17 мгновений весны"

- Почему опиум для народа?
"Двенадцать стульев"

- Чтоб ты жил на одну зарплату!
"Бриллиантовая рука"

- Разговаривая с людьми, всегда улыбайся.
"Место встречи изменить нельзя"

- Если женщина что-то просит, надо ей это обязательно дать. Иначе она возьмет это сама.
"Человек с бульвара капуцинов"

- Чем больше я узнаю людей, тем больше мне хочется стать животным.
"Маугли"

- Замужество сгубило больше женщин, чем голод, война и стихийное бедствие.
"101 далматинец"

- Если человек идиот, то это надолго!
"Бриллиантовая рука"

- Коли доктор сыт - и больному легче!
"Формула любви"

- Я сделаю ему предложение, от которого он не сможет отказаться
"Крестный отец"

- У каждого свои недостатки
"В джазе только девушки"

- Я подумаю об этом завтра
"Унесенные ветром"

- Выбирай жизнь. Выбирай будущее. Выбирай карьеру. Выбирай семью.
Я выбрал что-то другое
"На игле"

- Элементарно, Ватсон
"Шерлок Холмс и доктор Ватсон"

- Не учи меня жить, лучше помоги материально
"Москва слезам не верит"

- Да пребудет с тобой сила
"Звездные войны"

- Я тебе скажу одну вещь, только ты не обижайся
"Мимино"

- Я требую продолжения банкета!
"Иван Васильевич меняет профессию"

- Мальчиков у нас действительно дефицит, но не до такой же степени
"Курьер"

- Ох уж эти женщины! И жить с ними невозможно, и пристрелить
жалко
"Правдивая ложь"

- Никогда не угадаешь, сколько мозгов у человека, пока не начнешь
собирать их с ковра
"Время бешеных псов"

- Мы строили, строили и наконец построили. Ура!
"Чебурашка и крокодил Гена"

- Это как с водопроводчиком. Если работа сделана нормально, никто
его не замечает. Если же он обо...рался, то все в дерьме
"Хвост виляет собакой"

- При всех их недостатках банки лучше поездов. Они стоят на месте, и
деньги в них есть всегда
"Бутч Кэссиди и Сандэнс Кид"

- Бояться глупо.
"Достучаться до небес"

Креатив

“По непонятной причине, сложные фразы, запутанные мыслеформы, и высокопарные слова рождают у Читателя подозрение. Когда более простые и знакомые формы - его разоружают, и доносят суть без вылезания разных невысказанных вопросов.”
- Джон Кеннеди

Креатив, креативность - это смекалка, способность решать проблемы нестандартным, остроумным способом, это врождённая творческая направленность, но теряемая большинством из нас под воздействием занудного окружения.

Будьте проще, называйте вещи своими именами и помните, что понравиться абсолютно всем может только «золотая монета».

Фразы и выражения, которые Вы прочитаете ниже я использовала в общении в социальных сетях, (некоторые из них ещё лежат на полке) и вопреки тому, что соц.сети не место для продаж, эти фразы продают. Продают навыки, услуги, бренд, эксклюзив (товар)...

Друзья, не пытайтесь сделать мир идеальным, так Вы будете намного счастливее...

Подарок, который поможет Вам совершить просто гигантский ПРОРЫВ в бизнесе! Кстати, зачем Вам верить мне на слово? Вы можете посетить страницу >>>

Что сказать собеседнику (Вам), чтобы перестал ныть, жаловаться, разводить сопли?: "Повернись к ЭГО задом, к ЛЮДЯМ передом"

Тик-так, тик-так... Остались считанные часы! НАЧАТЬ НОВУЮ ЖИЗНЬ сейчас или как всегда ОТЛОЖИТЬ НА ПОТОМ! >>>

Вы знаете, когда в душе благодарность ко всему иногда не хватает слов.

Успех - это когда поднялся на один раз больше, чем упал.

Узнайте, наконец, КАК развивать Ваш интернет-бизнес правильно! У Вас есть 24 часа для принятия решения. Действуйте прямо сейчас >>>

Только повышая собственную ценность, только делая то, что Вы раньше не делали, можно достичь того, чего раньше не получали.

Мы редко думаем о том, что имеем, но всегда беспокоимся о том, чего у нас нет. Это величайшая трагедия на земле...

Как держать руку на пульсе приумножения своей бизнес системы? Вопросы теребящие мозг не только новичков, но и Лидеров интернет-бизнеса. Ответ здесь и прямо сейчас >>>

Главное сделать первый шаг. Самое трудное вначале, потом пройдет. Это как, когда вы хотите зайти в воду, но не можете решиться. Вам она кажется холодной, вы заходите по колени, и останавливаетесь. Но чем медленнее вы продвигаетесь, тем мучительнее для вас процесс. Иногда, самым безболезненным способом сделать то, что Вы сделать не решаетесь, это плюхнуться с разбега.

Любите тех, с кем живете, если не можете жить с теми, кого любите.

Соглашаться со всем и всеми - это всё равно что и не существовать.

Не ждите закрытия двери перед носом. Забронируйте себе место прямо сейчас!

Слова, которые Вы используете - Ваша сила, не используйте плохих слов.

Какой смысл быть богатым человеком на кладбище...

Не мешайте человеку быть несчастным, иначе он помешает вам быть счастливым!

Сейчас собственная страница в сети интернет намного важнее чем ваш номер телефона.

В жизни нет проблем, есть головоломки. А у каждой головоломки есть решение.

Жизнь измеряется не тем что мы дышим: вдох - выдох, а теми мгновениями, при которых перехватывало дыхание...

Доброта, даже самая маленькая, никогда не пропадает даром.

Хороший официант гордится тем, что он хороший. Плохой официант стыдится того, что он официант.

Успех у тех, кто быстро принимает решение, а не откладывает свое решение на потом.

Постарайтесь сделать так, чтобы каждый игрок Вашей команды чувствовал себя "искрой", заводящей общую машину.

Действуйте и улучшайте свой бизнес хотя бы на 1% каждый день и Вы будете приятно удивлены, подводя итоги следующего года, что Ваш бизнес взлетел на 365%!

Что рождается в спорах? Истина? О нет, истина бежит от них. Она любит согласие. А в спорах рождается ненависть...

Переубеждать оппонента в споре не повышением голоса, а логическими аргументами - это признак харизматичной личности.

Доверие в отношениях рождается через положительные эмоции и не поддельно проявленный интерес.

Если вы не обнаружили собственного отражения в зеркале - не волнуйтесь, вы просто неотразимы!

Настоящее одиночество - это когда на твой электронный ящик не приходит даже спам.

Учитесь делать всё качественно сразу. Плохо сделать всегда успеете.

Бесполезно привлекать человека своим статусом, если не можешь привлечь его своей личностью...

Ты, для кого-то солнышко... но для меня - солнечный удар!

Простить — это отказаться от обиды, на которую Вы имеете полное право, и предложить тому, кто Вас ранил, дружелюбное отношение, которого тот не заслужил.

Когда мы получаем в свой адрес те или иные критические замечания, отражающие мнение кого-либо другого, мы должны ответить самому себе на два очень важных вопроса. Разумеется, честно и по возможности непредвзято:

1. Стоит ли вообще это мнение нашего внимания? (Если нет - попросту отмечаем его и тут же о нем забываем).
2. Если ответ на вопрос № 1 положительный, отвечаем на следующий вопрос: можно ли извлечь из этого мнения что-либо полезное?

Врать человеку, которому можно сказать правду — бессмысленно!

Время... Оно нас лечит духовно, но убивает физически.

Каждая прожитая секунда - это шанс все исправить...Сколько у Вас было шансов?

Незаметно исчезают друзья.
Реже встречи и короче звонки.
Изменить, наверно, это нельзя,
Если Вы уже другие внутри.

Никогда не бойся делать то, что не умеешь. Помни: Ковчег был построен любителем. Профессионалы построили "Титаник"...

Препятствия мешают лишь тому, кто обращает на них внимание.

Бедность - это болезнь, которая не лечится деньгами.

Единственное, что Вы можете подарить и при этом ничего не потерять - это любовь к человеку...

Мудрый от умного отличается тем, что мудрый человек не попадает в те ситуации, из которых умный ищет выход!

Если тебе не бывает страшно, время от времени - значит ты не делаешь ничего значимого.

Самый важный навык, который только может развить предприниматель - любого уровня - это способность решать задачи.

Не деньги разрушают отношения, а отношение к деньгам. То есть, в итоге, сами люди.

-Вы знаете в чем самое главное отличие в тренировках сборной по футболу России от сборной Бразилии?

-Пока русские разбирают ошибки, неудачи и ищут виноватых, в Бразильской сборной разбирают только успешные моменты и отработывают их на поле.

Лучшее время что-то сделать - это промежуток между вчера и завтра, т.е. сегодня.

Мы всё делаем так, как нам привычнее, так, как нас воспитали личные, родные тараканы в голове.

У всех так много принципов. Интересно наблюдать, как они все рушатся, когда мы влюбляемся.

Скромность - недостаток тех, у кого другие недостатки отсутствуют.

Достойный человек не тот, у кого нет недостатков, а тот, у кого есть достоинства.

Бриллиант не знает о своём блеске, только ювелир знает о нём...

Самое приятное всегда случается неожиданно...

Хотите чтобы Вами все восхищались? Старайтесь преуспеть в том, что для других кажется невозможным.

Завершение

Постоянно пополняйте «Ударный файл» новыми экземплярами. Если какая-либо фраза, выражение, объявление, цитата зацепили «Ваш глаз» - заносите их в список и очень быстро Вы станете обладателем бомбы. Бомбы копирайтинга.

Полезные ресурсы:

- Геттинс Доминик "Секреты создания рекламных материалов";
- Джо Витале "Как написать заголовок, который сразит читателя наповал";
- Том Хьюз "Искусство создания рекламных объявлений";
- Виктор Орлов "Магия твоих текстов" (трилогия), "Волшебные слова", "Слова Магниты", "Сам себе копирайтер", "98 соблазнялок", "Чёрная автоматика", "Как составить рекламу, чтобы люди покупали";
- Михель Фортин "Втягивающие, убеждающие и побуждающие заголовки", "Смерть продающих текстов", "Формула АПОРТ";
- Ивин Чиа "Секреты умножения доходов при помощи письменной речи", "Мгновенные секреты онлайн-рекламы", "Секреты конверсии коммерческого сайта"
- Яник Сильвер "7 сокровенных секретов максимальных продаж";
- Брайен Камар "Психология продаж" или же "Как создать приносящие прибыль рекламные тексты, путем проникновения в сознание потенциального клиента";
- Майкл Расмьюсен "Как писать эффективные рекламные e-mail-письма".