

اسرار تبلیغ نویسی

چگونه از قدرت کلمات برای افزایش کلیک،
فروش و درآمد بیشتر استفاده کنید
مهم نیست چه چیزی را به چه کسی می فروشید!

www.ketab.ir
جیم ادواردز

ساسان جعفرنیا



سرشناسه	ادواردز، جیم، .. Edwards, Jim
عنوان و نام پدیدآور	اسرار تبلیغ نویسی : چگونه از قدرت کلمات برای افزایش کلیک، فروش و درآمد بیشتر استفاده کنید مهم نیست چه چیزی را به چه کسی می فروشید! نویسنده جیم ادواردز : مترجم ساسان جعفرنیا.
مشخصات نشر	مشهد: سخن گستر، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	۲۶۸ ص. مصور
شابک	978-600-247-946-4
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	عنوان اصلی: Copywriting secrets : how everyone can use the power of words to get more clicks, sales, and profits optimization success on no matter what you sell or who you sell it to!.2018.
عنوان دیگر	چگونه از قدرت کلمات برای افزایش کلیک، فروش و درآمد بیشتر استفاده کنید
موضوع	ارتباط در بازاریابی
موضوع	Communication in marketing
شناسه افزوده	جعفرنیا، ساسان، ۱۳۵۱- مترجم
رده بندی کنگره	HF ۵۲۲۵
رده بندی دیویی	۶۵۸.۰۰۱
شماره کتابشناسی ملی	۸۲۴۰۸۳۸

اسرار تبلیغ نویسی: چگونه از قدرت کلمات برای افزایش کلیک، فروش و درآمد بیشتر استفاده کنید

جیم ادواردز

ساسان جعفرنیا

چاپ اول / ۱۳۹۹

چاپخانه: چاپ البرز

۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۲۴۷-۹۴۶-۴

۶۰۰۰ تومان



ناشر: سخن گستر

مشهد، خیابان ابن سینا بین ابن سینا ۱ و ۳ ساختمان اطبا

مرکز توزیع، فروش و پخش: سایت زمان تغییر

www.timetochange.ir

تمام حقوق مادی و معنوی و حق چاپ و نشر و پخش برای ساسان جعفرنیا محفوظ است.

فهرست مطالب

راز #۱: تبلیغ نویسی چیست؟	۱۰
راز #۲: ماجراهای سفر فرد در مسیر متن تبلیغاتی	۱۷
راز #۳: بدون دلیل قوی، مردم خرید نمی کنند	۲۲
راز #۴: هیچ کسی در متن تبلیغاتی تان به شما اهمیت نمی دهد	۲۹
راز #۵: ارزشمندترین مهارتی که تاکنون آموخته اید	۳۳
راز #۶: مهم ترین بخش متن تبلیغاتی	۴۱
راز #۷: هرگز نمی شود یک نسخه برای همه پیچید	۵۲
راز #۸: با فرد آشنا شوید (مشتري ایده آل تان)	۵۹
راز #۹: فرمول نهایی بولت	۷۷
راز #۱۰: آنچه واقعاً باعث میشود مردم خرید کنند (چیزی که شما فکر میکنید، نیست)	۸۴
راز #۱۱: چرا به اندازه کافی خوب بودن شما را فقیر میکند (و فقیر نگه میدارد)؟	۹۰
راز #۱۲: خرج را از نو اختراع کنید و از نسخه های عالی ایده بگیرید	۹۵
راز #۱۳: همه چیز در مورد آنهایی که شما	۱۰۲
راز #۱۴: اگر هنوز هیچ مدرکی از رضایت مشتری ندارید چه می کنید؟	۱۰۸
راز #۱۵: سه فرمول فروش که هرگز شکست به بار نمی آورند	۱۱۳
راز #۱۶: این همه بستنی، اما چه ضعیفی را باید انتخاب کنم؟	۱۲۲
راز #۱۷: چگونه به سرعت یک نامه فروش فوق العاده بنویسیم؟	۱۲۹
راز #۱۸: چگونه ایمیل تبلیغاتی کشنده بنویسیم، آن هم سریع	۱۴۳
راز #۱۹: سخت ترین پیش نویس، اولین پیش نویس است	۱۴۹
راز #۲۰: آنها را تشنه تر کنید	۱۵۳
راز #۲۱: با عاشقم باش یا از من متنفر شو. در غیر این صورت پولی در کار نیست	۱۶۲
راز #۲۲: نعمتی من باید آن را داشته باشم!	۱۶۷
راز #۲۳: آن را ارایش کن	۱۷۵
راز #۲۴: آیا باید به دارک ساید (طرف تاریک) بپیوندم؟	۱۸۴
راز #۲۵: جمع بندی های "زیرکانه" - راز فروش بدون فروش	۱۹۰
راز #۲۶: تفنگ دار	۱۹۹
راز #۲۷: میز جادویی	۲۰۵
راز #۲۸: تنها هدف از تبلیغات آنلاین	۲۱۴

مقدمه

"همیشه معتقد بوده‌ام که نوشتن متن تبلیغاتی دومین شغل پردرآمد در حرفه نویسندگی است. اولین شغل، قطعاً، یادداشت‌های باج‌خواهی است." فیلیپ دوزنبری

هیچ‌کسی با علم به اینکه چگونه بفروشد به دنیا نمی‌آید.

من کار فروش را پس از اینکه از دانشگاه فارغ‌التحصیل شدم شروع کردم. در ۱۸ ماه اول پس از تحصیل، از ۷ شغل مختلف یا اخراج شدم یا خودم ترکشان کردم. تمام آن شغل‌ها در مورد کارمزد فروش (کمسیون) می‌چرخیدند. در ابتدا، با بدبختی تلاش می‌کردم بیمه عمر بفروشم. بعد فرم‌های عضویت تخفیف خورده برای باشگاه‌ها را فروختم. تنقین همراه فروختم. دستگاه بیسیم (پیشگامان تلفن همراه) فروختم. رژیم کاهش وزن فروختم.

حتی قبر پیش‌فروش می‌کردم (به این معنی که در شهر هامپتون ایلات ویرجینیا خانه به خانه می‌رفتم تا به افرادی که هنوز نمرده بودند قبر بفروشم).

خلاصه هر چه که فکرش را بکنید من فروختم.

سرانجام از این شغل به آن شغل رفتن تمام شد و کارگزار وام مسکن شدم. اتفاقی که پس از آنکه به ختمی از محصولات کاهش وزن شرکت فروختم رخ افتاد. بعد از اینکه به او برنامه کاهش وزن فروختم به من گفت "می‌دونی، تو در شغل من فوق‌العاده خواهی شد." با خودم فکر کردم "خب، بیخیال، من که تا حالا هر شغلی را امتحان کرده‌ام، بذار ببینم این خانم چه پیشنهادی دارد." بعد از اینکه درباره شغل رهن توضیح داد، گفتم "خیلی خب، باشه." این هم فروش چیزی است که مردم آن را می‌خواهند و به آن نیاز دارند. وقتی مردم می‌خواهند وام مسکن بگیرند به پول نیاز دارند. این یعنی اینکه نیازی نیست سخت تلاش کنی تا به آنها پولی را بفروشم که لازم دارند چرا که خودشان برای خرید خانه به آن نیاز دارند.

تصمیم گرفتم این کار را امتحان کنم. چیزی نگذشت که فهمیدم فروش بخش سخت کار نبود، بلکه مراجعه به افراد در زمان درست بخش مشکل کار بود. اینجا بود که برای اولین بار با تبلیغ نویسی (کپی رای‌تینگ) آشنا شدم که در قالب نوشتن تبلیغات و دست‌نوشته‌هایی بودند که هنگام تماس با افراد و سؤال از آنها درباره میل به دریافت وام جدید استفاده می‌کردم.