

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

چاپ چهارم - ۱۴۰۰



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: زمان تغییر، ۱۴۰۰
مشخصات ظاهری	:	۲۶۸ ص. مصور
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۹۸۹۸۰-۷-۹
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.
یادداشت	:	چاپ چهارم. چاپ قبلی: سخن گستر، ۱۳۹۹
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	:	HF۵۴۱۵
رده بندی دیویی	:	۶۵۸/۸۰۲
شماره کتابشناسی ملی	:	۸۵۷۰۹۴۵

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

جیم ادواردز

ساسان جعفرنیا

چاپ چهارم (اول ناشر) / ۱۴۰۰

چاپخانه: چاپ البرز

۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۹۸۰-۷-۹

۸۵۰۰۰ تومان



ناشر: زمان تغییر

مشهد، چهارراه راهنمایی، پاساژ ولیعصر، واحد ۲۱۰ - ۳۸۴۷۷۸۳۶

مرکز توزیع، فروش و پخش: سایت زمان تغییر www.timetochange.ir

تمام حقوق مادی و معنوی و حق چاپ و پخش برای انتشارات زمان تغییر محفوظ است.

فهرست مطالب

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

راز # ۲۹:	بدون قلاب نمی‌توانید ماهی بگیرید.....	۲۲۵
راز # ۳۰:	پوشه ایده‌های تبلیغاتی خود را بسازید.....	۲۳۱
راز # ۳۱:	نامه فروش خود را جلا دهید.....	۲۳۵
هر چیز دیگری که باید در مورد نوشتن نسخه فروش بدانید.....		۲۴۰
سخن آخر		۲۶۱
منابع تبلیغ نویسی		۲۶۲

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. تلفن 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 خانمی 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 کنم 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 کردم. 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.