
27 проверенных способов соблазнить заказчика!

Мини-справочник копирайтера, работающего на заказ.

Напутствие копирайтеру!

(Осторожно! Присутствует не нормативная лексика!)

Довольно часто на мой почтовый ящик приходят письма с жалобами на то, что на рынке копирайтинга высокая конкуренция даже среди новичков. тяжело взять заказ в работу, перепрыгнув всех, кто оставил заявку на тот или иной.

Я отношу такое явление к категории мифов. Это заблуждение!.. Конкуренция действительно есть, но, чем Выше вы скачете, тем меньше конкуренции — это уже проверено на практике и мной и моими учениками.

Ваши жалобы не решат Ваших проблем.

Если на улице будет идти дождь и Вы намокните, испортите прическу, простудитесь и т.д., самым простым решением будет обвинить в этом законы вселенной. «Самые умники» будут обвинять синоптиков за ложные прогнозы.

«Все вокруг уроды и именно из-за них я попал по дождь»

От-то, что все вокруг уроды, дождь идти не перестанет, и Вы будете мокнуть до тех пор, пока не начнете использовать зонт.

Также и в копирайтинге — если Вы будете жаловаться на других копирайтеров, конкуренция для Вас не перестанет существовать. А если вы начнете действовать и применять определенные приемы в своей работе, которые не используют конкуренты, то очень быстро выпрыгнете

из «коробки с новичками» и начнете работать на новом уровне.

**Хватит жаловаться на всех вокруг!
Жалуйтесь на себя и свои действия!
Такой подход более эффективен.**

Когда Вы решили стать копирайтером, то заочно подписали оферту, в которой говорилось о том, что Вы сами несете ответственность за построение своей карьеры.

Если Вы уж приняли такое решение, то, будьте любезны, примите это как есть и действуйте.

За 5 лет мне пришлось пройти путь с полного «незнайки», до востребованного копирайтера, к которому выстраивается очередь. И теперь не я участвую в конкурентной борьбе, а клиенты соревнуются за право работать со мной. Благодаря этому я и создал команду «Города Копирайтинга», участникам которой и отдаю часть клиентов, чтобы все были довольны. Это плоды тяжелой и постоянной работы.

Я тоже когда-то делал надоедливый рерайт, проверял уникальность своих текстов и матерился на всю вселенную, но только не на себя самого. Все было плохо, пока я делал именно так.

Вы — главный враг самого себя!

Пока Вы будете жаловаться воздуху, которому пофигу на Ваши жалобы, ничего не изменится.

Жалуйтесь себе, выслушивайте себя, хвалите себя, ругайте и поощряйте себя. Помогайте себе решать свои проблемы и двигаться вперед, потому что всем вокруг насрать на Ваши проблемы, а некоторые даже возрадуются тому, что они у Вас есть.

Предисловие

В этой брошюре я дал 27 «завлекалок» для заказчиков, которые могут использовать копирайтеры в своей работе при подаче заявки на проект.

У меня есть список из 119 таких привлекалок, но я провел некую фильтрацию и оставил для Вас только те, которые в моей практике показали самую Высокую эффективность.

Вы не получаете заказов потому, что пишете тоже самое, что и Ваши конкуренты. Будьте оригинальны!

Сегодня я снова побродил по бирже фриланса и увидел очередную срань в проектах. Такое ощущение, что всем копирайтерам тупо наплевать на то, получат они работу или нет.

Извините за мой лексикон... НАКИПЕЛО!!!

Если Вы хотите стать профессионалом, работать с профессионалами и зарабатывать, как профессионал — начните общаться с заказчиками, как профессионал. В противном случае Вы просто сгниете в «коробке с новичками».

Забирайте все 27 приемов и применяйте в своей работе. Тестируйте и моделируйте. Создавайте и творите. Учитесь и учите. Зарабатывайте и живите так, как хотите жить.

27 проверенных способов соблазнить заказчика!

Сразу скажу не нужно тупо брать и копировать ниже приведенный материал и вставлять его в заявки в проектах. Моделируйте своё, исходя их примеров, которые даны здесь.

Заставьте свою голову работать! Создавайте...

Если Вы нашли интересный для себя проект и собираетесь оставить на него заявку, в надежде получить хорошую работу, не спешите заглядывать в этот справочник. Откройте отдельный новый документ и напишите свою заявку самостоятельно. Только после этого загляните сюда и возьмите несколько приемов из 27 приведенных, чтобы максимально усилить свое предложение. Только так Вы получите проект в исполнение. Так работает лучше всего - ПРОВЕРЕНО!

1. Упомяните о том, сколько сайтов Вы уже обслуживали в этой тематике:

«Я писал(а) статьи на тематику...(указать тематику) для 15 сайтов на протяжении... (указать время) месяцев (дней, лет)»

2. Упомяните о том сколько времени Вам потребуется на написание одной статьи:

«На написание действительно качественной статьи по Вашей теме мне понадобится 4 часа времени»

3.Выскажите свое мнение о том, какого размера должна быть статья, чтобы полностью раскрыть тему:

«Я считаю, что для того, чтобы полностью донести до читателя то, что Вы хотите сказать, статья должна быть размером в символов»

4.Упомяните об уникальности Вашей работы:

«Я в своей работе не пользуюсь приемами переписывания чужих текстов, как это делают 90% копирайтеров РУ-нета. Все мои работы авторские, уникальные и оригинальные»

5.Упомяните о том, что, получая Вашу статью, заказчик становится ее правообладателем.

«Как только работа будет готова и отдана Вам, Вы становитесь ее правообладателем и именно за Вами закрепляется авторское право. Вы можете смело подписываться под ней, как автор»

6.Скажите о том, что после завершения работы, Вы готовы вносить правки до тех пор, пока заказчик не будет полностью доволен результатом:

«Если даже после завершения нашего сотрудничества, какая-то часть текста Вам покажется ненужной или Вы захотите что-то добавить, можете смело мне об этом сказать и я все сделаю бесплатно»

7. Скажите о том, что готовая работа будет содержать исчерпывающую информацию:

«Я крайне не люблю «лить воду» в своих работах и меня раздражают работы с огромным количеством ненужного текста у тех авторов, которые называют себя мастерами своего дела»

8. Скажите что довольно часто Вы используете в работах свой жизненный опыт или жизненный опыт других людей:

«Я стараюсь использовать в своей работе свой жизненный опыт или жизненный опыт других людей. Для этого я использую живые источники (если это возможно) или истории, найденные мной на просторах интернета или в литературе»

9. Скажите о том, что постоянно совершенствуете свои навыки и развиваетесь в теме написания статей:

«Я постоянно изучаю огромное количество информации и применяю приобретенные навыки на практике. Это мне возможность всегда радовать клиентов и их читателей отличными профессиональными текстами»

10. Скажите, что Вы пишете свои тексты простым понятным языком:

«Мои работы написаны простым языком, они очень легки к прочтению и будут понятны даже ребенку»

11. Скажите о том, что Вы любите создавать свои работы таким образом, чтобы они отражали актуальность и новизну.

«Я не пишу свои статьи банально и заезжено — таких текстов итак пруд пруди в интернете. Я привык делать свои работы свежими и актуальными»

12. Скажите заказчику, что при работе с Вами он сэкономит приличное количество времени.

«Работая со мной, Вы сэкономите время, в отличие от работы с теми исполнителями, которым необходимо долго «въезжать» в процесс, задавая огромное количество тупых вопросов, которые, по большому счету, не несут никакой информационной ценности»

13. Сделайте в своей заявке P.S., в которой скажите что у заказчика есть Выбор:

«Помните, Вы сами выбираете с кем работать и сотрудничать. Вы можете продолжить поиск человека, который будет доставать Вас ненужными вопросами о работе и «лить воду» в текстах, а можете заказать текст профессионалу и получить быстрый и эффективный результат»

14. Сообщите, что Вы знаете о том, какой должна быть правильная структура статьи:

«Я знаю, что такое правильная, удобочитаемая структура статьи и, также как и Вы, ненавижу словесные простыни, в которых тяжело сориентировать и которые просто невозможно читать. Я стараюсь использовать в своих работах подзаголовки, списки, тематические изображения и графики (если последние имеют место быть)»

15.Сделайте в своей заявке призыв с ссылкой на отзывы или портфолио. Также можете дать ссылки на работы, выполненные Вами в той же тематике, на которую заказчик хочет заказать статью:

«Прочтите отзывы, которые оставляют клиенты о моей работе, чтобы убедиться в моем профессионализме (ссылка на отзывы). Посетите мое портфолио и оцените уровень моего профессионализма (ссылка на портфолио). Посмотрите на уже готовые мои работы по вашей тематике (ссылки на работы)»

16.Укажите, что в своих работах Вы используете только точную информацию и не выдумываете сказок:

«Я в своих работах использую только проверенную достоверную информацию, чтобы не вводить Ваших читателей в заблуждение. Никаких ложных сведений в моих работах Вы не найдете»

17.Скажите о том, что помимо текстов заказчик получает дополнительные бонусы в виде изображений, дополнительных заголовков или рекомендаций:

Кроме написания качественных текстов, я могу сделать анализ Вашего сайта на предмет эффективности и составить для Вас подробный отчет с рекомендациями, как повысить эффективность сайта. Вам за это платить не придется.

18.Расскажите насколько Вы авторитетны в тематике или профессии:

«Я написал(а) 50 статей... у меня 2 филологических образования..... за плечами 5 курсов маркетинга и рекламы... 28 лет практического опыта в строительстве»

19.Сделайте в своей заявке маркированный список с перечислением выгод для заказчика:

- Вы получаете быстрый результат;
- Вам не придется исправлять ошибки исполнителя;
- Вы всегда можете контролировать ход работы;
- Вы можете отправлять работу на доработку столько раз, сколько Вам понадобится.....
- и т.д.

20.Скажите о том, что Вашими текстами будет доволен не только заказчик, но и читатели его сайтов:

«Выполненная мной работа, понравится не только Вам, она понравится читателям Ваших сайтов»

21.Скажите о том, что если заказчик найдет в Вашей работе хоть одну грамматическую ошибку, Вы снимите 50% суммы оплаты работы (% на Ваше усмотрение).

22 . Скажите о том, что при дальнейшем постоянном сотрудничестве, Вы делаете своим клиентам скидки на услуги.

23.Скажите о том, что Вы любите писать статьи и что при заказе у Вас 4-х работ, пятую клиент получает бесплатно.

24. Скажите о том, что Вы любите свои работы до такой степени, что иногда даже жалко их отдавать:

«Если говорить откровенно, мне иногда так нравятся мои работы, что мне их даже жалко отдавать заказчикам. Но что поделаешь? Уговор — есть уговор. Приходится отдавать»

25. Используйте комплимент в сторону своего потенциального клиента:

- «Вы не глупый человек, потому-что...»
 - «Вы толковый веб-мастер, так как...»
 - «У Вашего сайта отличная структура и юзабилити, на нем приятно находится и просматривать материал...»
-

26. Сделайте призыв действия, опираясь на время:

Давайте не будем тратить наше с Вами дорогое время и начнем сотрудничать прямо сейчас.

27. Покажите заказчику что Вы лично знаете о нем что-то, чего не знают другие.

- «Я знаю что Вы ищете толкового копирайтера, но постоянно натываетесь на всяких бездарей»
 - «Мне кажется что Вы уже сожгли достаточно времени, но так и не нашли толкового автора для своих статей»
 - «Возможно, Вы сомневаетесь в моем профессионализме, поскольку уже натывались на бездарных авторов»
-

Спасибо за внимание. Надеюсь информация, которую Вы получили из этого справочника поможет Вам двигаться дальше и развиваться на рынке копирайтинга.

Если у Вас остались вопросы, задайте их, отправив письмо на почтовый ящик galmakov@gmail.com

На нашем сайте Вы также можете найти огромное количество полезнейшего обучающего материала по копирайтингу.

www.kopitext.ru

Я очень рад, что сегодня создал для Вас что-то новое и полезное!

с Уважением и любовью Юрий Гальмаков.