

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРОДАЖИ И ТЕКСТЫ, ИЛИ О ЧЕМ И ДЛЯ КОГО ЭТА КНИГА.....	5
ГЛАВА 1. КОПИРАЙТИНГ И КОНВЕРСИЯ.....	11
ГЛАВА 2. ВОЙНА ЗА ВНИМАНИЕ.....	19
ГЛАВА 3. КОММЕРЧЕСКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	27
Оффер.....	36
Дедлайн.....	40
Call to action.....	44
ГЛАВА 4. ПИСЬМА БЫВШИМ КЛИЕНТАМ.....	47
ГЛАВА 5. ПРАЙС-ЛИСТ.....	55
ГЛАВА 6. ПРОДАЮЩИЕ ВИЗИТКИ.....	63
ГЛАВА 7. ПОДПИСЬ В ЭЛЕКТРОННЫХ ПИСЬМАХ.....	73
ГЛАВА 8. ТЕКСТЫ ДЛЯ САЙТОВ.....	79
Имидж.....	80
Информация.....	81
Реклама.....	82
Продажи.....	83

ГЛАВА 9. ТЕКСТЫ ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ	113
ГЛАВА 10. ОФОРМЛЕНИЕ ПРОДАЮЩИХ ТЕКСТОВ.	121
ГЛАВА 11. ПРОДАЕМ СЕБЯ	135
Резюме	137
Сопроводительное письмо.	149
ГЛАВА 12. РУССКИЙ ЯЗЫК КАК ИНСТРУМЕНТ КОПИРАЙТИНГА: ОШИБКИ И ПОДСКАЗКИ.	161
ГЛАВА 13. КАК ПИСАТЬ ЭФФЕКТИВНЫЕ ПИСЬМА	173
ГЛАВА 14. КАК ПИСАТЬ О ЦИФРАХ И ФАКТАХ	203
ГЛАВА 15. КАК НАПИСАТЬ АННОТАЦИЮ К КНИГЕ.	211
ГЛАВА 16. КАК ЕЩЕ УЛУЧШИТЬ ВАШИ ТЕКСТЫ.	217
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.	222
ОБ АВТОРЕ	223