



Константин ШТОЛЬЦ

МАРКОВКА для
копирайтера

12+

Константин Штольц

**Марковка для
копирайтера. Самоучитель**

«ЛитРес: Самиздат»

2019

Штольц К.

Марковка для копирайтера. Самоучитель / К. Штольц —
«ЛитРес: Самиздат», 2019

Марковка - это МАР_КОВКА. МАРкетинговая упаКОВКА . Это самоучитель по маркетинговой упаковке биржевых копирайтеров и других начинающих фрилансеров. Профиль на бирже, целевая аудитория, уникальное торговое предложение, портфолио. Поиск удаленной работы.

Содержание

Предисловие	6
Обратная связь	7
Введение	8
Для кого	10
Реальные деньги для копирайтера	11
Из точки А в точку Б	12
Арифметика копирайтинга	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Предисловие

У Вас на экране книжка «Маркетинговая упаковка биржевых копирайтеров и других начинающих фрилансеров. Самоучитель».

Для кого эта книжка? Для начинающих. Если вы только-только приняли решение искать в сети интернет заработок, стать фрилансером, прошли трехнедельный бесплатный курс по копирайтингу и думаете о том, где Вам получить первый заказ на услугу копирайтинга, то эта книжка – как раз для вас.

Копирайтеры часто мастерски используют маркетинг при написании продающих текстов для заказчика. Но когда речь заходит о поиске в сети интернет работы, о продвижении себя любимого, копирайтеры напрочь забывают про маркетинг!

Я – Константин Штольц, специалист по копирайтингу, маркетингу и управлению, уже 40 лет пишу свои и читаю чужие продающие и информационные тексты. Я удивляюсь, как мало внимания копирайтеры и другие фрилансеры уделяют маркетинговому продвижению САМОГО СЕБЯ.

Обратная связь

Известно, что при изучении нового дела НЕ достаточно только прочитать материал по теме. Прочитать даже хороший материал – не достаточно. Нужна практика и обратная связь, чтобы понять: Вы уже освоили материал или еще нет.

Я готов дать вам эту обратную связь. Бесплатно. Может быть, вам совсем не надо читать эту книжку. Пришлите мне ссылку на ваш адрес в сети, где Вы представлены как копирайтер или другой фрилансер. Письмо шлите на мой электронный адрес theShtolts@yandex.ru. Я посмотрю маркетинговым взглядом и дам совет – на что обратить внимание, где резервы роста.

Введение

Не бросайтесь во фриланс с головой. Только олимпийский заплыв начинается прыжком со стартовой тумбы. А в копирайтинг или другой фриланс лучше входить постепенно. Попробуйте воду рукой, не холодна ли. Войдите по колени, зачерпните пригоршню воды, намочите плечи. Войдите по пояс, попробуйте присесть для начала. И только после этого – плывите.

Начните с подработки. Не бросайте сегодняшнее место работы. Выделите на фриланс четыре часа в неделю. Можете работать по часу в день, можете половину дня по субботам. Заработайте первые деньги и, только освоив профессию, окунайтесь во фриланс с головой.

Это относится не только к копирайтерам. Точно также я рекомендую проявлять осторожность программистам, веб-дизайнерам, переводчикам.

Воздух фриланса даёт человеку пьянящее чувство Свободы. Смотрите, не захмелейте.

На многих и многих курсах учить копирайтеров начинают с текстов. С того, какие бывают тексты: информационные, продающие, рекламные, развлекательные.

Я думаю, что это неправильно.

Начинать учить копирайтеров надо с того, как устроен рынок текстов. Как и кому тексты продают. Кто и зачем за них платит.

Я не одинок в этой точке зрения. Сошлюсь на классика. На Джозефа Шугермана. Поскольку меня читают начинающие фрилансеры, несколько слов скажу о том, кто он такой.

Джозеф Шугерман – это абсолютный классик копирайтинга. Его книга «Искусство создания рекламных посланий» у многих копирайтеров пользуется авторитетом главной книги о копирайтинге.

В самом начале семидесятых Джозеф Шугерман стал заниматься директ-маркетингом. Его компания JS&A Group первой в мире организовала широкую поставку микрокалькуляторов на рынок США. Он сделал это, используя директ-маркетинг. Он стал самым крупным в стране поставщиком гражданских продуктов космических технологий. В 1970-х и 1980-х годах Джозеф Шугерман вывел на рынок США десятки инновационных товаров современной бытовой электроники, включая карманные калькуляторы, электронные часы и беспроводные телефоны.

У Джозефа выработался свой «фирменный почерк». Вывод нового продукта предполагал публикацию огромных, полосных рекламных объявлений, это стало признаком его «фирменного копирайтерского почерка».

В 1973 году Шугерман первым в Соединенных Штатах начал экспериментировать с оплатой по картам, широко применять телефонный префикс «800» для приема звонков и оформления заказов за счет вызываемого абонента.

С 1977 по 2000 год он провел несколько десятков своих собственных четырехдневных семинаров по копирайтингу и маркетингу. Их содержание легло в основу его знаменитой книги «Искусство создания рекламных посланий». Она вышла в США в 2006 году и с тех пор выдержала десятки изданий по всему миру, в том числе в нашей стране.



"Искусство создания рекламных посланий"

Джозеф Шугерман

Выдающийся американский копирайтер

Так что Джозефу Шугерману можно доверять. Он знает что делает. А делает он вот что. Он начинает книгу не с материала своих лекций-семинаров: не с текстов, не с жанров, и не с их разновидностей. Он начинает с описания того, как он продавал клиентам участие в своих вебинарах. Начинает именно с маркетинга. Он подробно, в деталях излагает бизнес-план, рассказывает о найме менеджмента и технических сотрудников. О капитальных вложениях, о самоокупаемости. При желании внимательный читатель может довольно точно подсчитать прибыльность семинаров Шугермана. Такой подход мне близок. И я тоже начну с маркетинга.

Для кого

Еще раз скажу: эта книжка для НЕ-искушенных копирайтеров. Она – для начинающих, для тех, кто только подбирается к настоящему копирайтерскому мастерству. Эта книга для вас, если вы уже решили стать копирайтером, но ещё, по сути дела, не стали. Она поможет вам успешно пройти первоначальный период адаптации в профессии. Избежать типичных ошибок начинающих копирайтеров. Научиться не только писать хорошие тексты, но и продавать их в сети за реальные деньги.

Реальные деньги для копирайтера

Вы спросите: «Что такое реальные деньги? Какие деньги для копирайтера можно считать реальными ??»

Отвечаю. Первоначальный период освоения профессии можно будет считать законченным, когда вы выйдете на доход 30 000 руб. в месяц, исходя из тридцатичасовой рабочей недели. Пять дней в неделю, по шесть рабочих часов. Суббота и воскресенье – выходные. В таком режиме работают многие копирайтеры на фрилансе. И считают этот режим приемлемым. Больше 6 часов провести за компьютером не поднимая головы довольно трудно. Это просто вредно для здоровья.

Многие фрилансеры успешно используют технику «помидора». Они делят рабочий день на три «спринта» по четыре помидора.

«Помидор» – это специальный термин, который применяют в тайм-менеджменте. Так называют получасовой отрезок рабочего дня, когда 25 минут человек работает, а 5 минут использует для короткого перерыва. Четыре помидора по полчаса – это 2 часа рабочего времени. Три раза по 2 часа – вот вам шестичасовой рабочий день копирайтера.



Помидор. Популярный классический дизайн таймера.

Попробуйте, может быть Вам понравится. Этот прием весьма эффективно организует внутреннюю структуру рабочего дня, позволяет не терять концентрации, работать сосредоточенно.

Из точки А в точку Б

Вы, вероятно, прошли какие-нибудь бесплатные курсы по копирайтингу. Или прочитали одну-две книжки по этой теме. Хорошо, вы уже готовы начать пробовать этот океан рукой.

Это ваша «точка А». Так специалисты по управлению называют начальное состояние системы. «Система» – это вы. Лично вы со всеми вашими знаниями и умениями, привычками и чертами характера, достижениями и целями. В своей точке А вы кое-что уже знаете о копирайтинге, но зарабатываете «0 руб. 0 коп» в месяц. Или чуть больше.

Цель, которой вы хотите достичь, в управлении называется «точка Б». Описывая точку Б, надо соблюдать определенные правила. Классическая система таких правил называется SMART. Не буду отвлекаться на расшифровку, скажу главное – ваша цель должна быть измеримой и привязанной ко времени. Если заинтересовало – посмотрите <https://vk.com/@theshtolts-sistemy-celepolaganiya>

Конкретно в нашем случае измерять цель мы будем в деньгах, а время – в неделях.

Итак. Ваша точка Б такова: вы начинающий, но уже профессиональный копирайтер. Работаете дома, имеете определенный авторитет на бирже, начинаете формировать круг постоянных заказчиков. Написанием текстов вы зарабатываете 30 000 (Тридцать тысяч) рублей в месяц. Наступит этот момент через 8 – 12 недель после начала обучения.

Арифметика копирайтинга

Этой цели – точки В – мы с вами достигнем за три конкретных шага. Точнее говоря, именно вы достигнете этой точки. Лично вы. Недаром эта книжка называется «САМОУчитель». В управлении такая ситуация называется самоорганизация или саморазвитие. В этом случае и объект управления (то чем управляют) и субъект управления (тот, кто управляет) – одно и то же лицо. Это лично вы. Вам предстоит стать другим: приобрести новые навыки, завести новые привычки, познакомиться с новыми людьми, наконец.

Вы изменитесь и станете тем, кому легко и органично зарабатывать 30000 руб. в месяц на написании текстов, работая дома.

Так что всё зависит от вас. А я вам помогу.

Итак, четыре шага из точки А в точку Б. Шагом марш !!

Первый шаг. Научиться зарабатывать

1 (Одну) тысячу руб. в месяц, работая по 4 часа в неделю.

Второй шаг. Научиться зарабатывать

3 (Три) тысячи руб. в месяц, работая по 4 часа в неделю.

Третий шаг. Научиться зарабатывать

30 (Тридцать) тысяч руб. в месяц, работая по 40 часов в неделю.

На первом шаге

Зарегистрируйтесь на какой-нибудь бирже по копирайтингу. Например, можете начать с самой большой из них eTXT.ru. У неё довольно удобный, интуитивно понятный интерфейс, есть обучающие материалы. На ней не слишком высокие цены, но вы же новичок, и не ждёте тысячных гонораров в первую же неделю. Как только вы зарегистрируетесь на бирже, вам посыплются сообщения с предложениями работы. Работы за символические деньги. По пять, по десять рублей за тысячу знаков. Выберите какое-нибудь одно предложение, где не требуются большие объёмы, и согласитесь на него. Примите это предложение просто для того, чтобы познакомиться с интерфейсом, узнать порядок работы, понять, как получить деньги. Выполните задание, получите оплату и положительный отзыв.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.