

**Елена Ермакова**



*Эмоциональный*  
**КОПИРАЙТИНГ**

**КНИГА О НЕВЕРОЯТНОЙ ЛЮБВИ  
К ЖИВЫМ ТЕКСТАМ,  
НАПИСАННАЯ ЗА 5 ДНЕЙ**



**ЖЕНЩИНА И БИЗНЕС**

**Елена Ермакова**

# **Эмоциональный копирайтинг.**

## **Книга о невероятной любви к живым текстам, написанная за 5 дней**

Серия «Женщина и бизнес», книга 1

Серия «Новые авторы»

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=67911827](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67911827)*

*SelfPub; 2023*

### **Аннотация**

Хватит писать скучно! Доставайте эмоции из своего сердца! Складывайте их в живые тексты. Улыбайтесь словами, смейтесь предложениями, грустите прилагательными. Текст – это ваша мелодия жизни, ваша музыка букв, наполненная изнутри разными эмоциями. Пишите свой текст смелее. Не бойтесь показать в нем настоящие и искренние эмоции. Моя книга вас вдохновит! Легкая, простая, местами весёлая – эта книга для тех, кто ведёт свой блог или соцсети и хочет, чтобы его посты попадали в точку – сердца своих читателей. Авторы текстов получают здесь

инсайты: как сделать свои тексты цепляющими, эмоциональными и живыми. «Человек идёт к человеку» (с).

# Содержание

Введение	5
Глава 1. Можно ли научиться делать все самостоятельно – легко и быстро?	10
Глава 2. Современные курсы: секретные материалы или нет?	15
Глава 3. Экспертность: миф или реальность?	20
Глава 4. Страхи продаж: как с этим справиться	24
Конец ознакомительного фрагмента.	26

# **Елена Ермакова Эмоциональный копирайтинг. Книга о невероятной любви к живым текстам, написанная за 5 дней**

## **Введение**

Я – Елена Ермакова. Знакомые зовут меня Эрнестовна. А эта книга – самая легкая, простая и веселая об эмоциональном копирайтинге. Она поможет писать живые тексты, продвигать и продавать себя в сети. При этом никаких формул, серьезности и заумных строчек, только эмоции.

В начале книги принято писать, кто я такая вообще. Но я столько раз меняла профессии в своей жизни, что описывать все не хватит и целой книги.

Я – человек-сканер, мне интересно абсолютно все. Поэтому с этим вопросом разберемся очень быстро. Последние 8 лет я работаю SMM-щицей, а еще – копирайтером и марке-

тологом.

Как обычно бывает в этой жизни: чтобы продавать в онлайн больше и лучше, пришлось научиться самой. Печальный опыт наемных специалистов привел меня в удивительный мир маркетинга социальных сетей, а дальше колесо обозрения и жажды знаний уже само закрутилось со скоростью звука. Но об этом чуть попозже, а пока...

За моими плечами успешная карьера, большие и маленькие заказчики, много запусков бизнеса для клиентов. Я даже премию получала. Но, я и сейчас не знаю, кем я буду завтра: мой пытливый ум все время требует новых знаний и идей. И, возможно, когда вы будете читать эту книгу, я решу стать, к примеру, еще и психологом.

Идеи рождаются в моей голове молниеносно, ежечасно и миллиардами рассыпаются по мозгу. Интересно есть такая профессия: идеолог?! Нету? Может мне ее создать?! Но, кем бы я ни стала, никто и никогда не заберет у меня мою любовь к эмоциональным текстам и продажам. Сколько я себя помню, я делала три вещи: читала книги, писала и продавала. Снег в Арктике местным жителям с доставкой? Легко!

«да снега просто завались  
лежит направо и налево  
зачем нам новый снег, Елена?  
чтобы на старый заменить!»

Не знаю, как вы, а я за последние 7 лет потратила немало денег на тренинги и курсы по текстам. Была почти везде, где только можно. К ним бонусом летели курсы по продажам, маркетингу и SMM. Я писала посты по формулам, была серьезной женщиной-маркетологом и... сидела без денег.

Меня накрывала депрессия: провалы шли один за другим, а вместе с ними улетали мои деньги, нервы, и падала самооценка. Это продолжалось до тех пор, пока я не поняла самое важное: меня – достаточно! Все, что есть у меня внутри – и есть моя сила в текстах и продажах.

Год я боролась сама с собой. Мой внутренний самозванец на моем троне кричал: «Это все неправильно, делай идеально, делай, как учили!» Мы с ним вели войны не на жизнь, а на смерть, и моя первая книга – это победа над ним.

«ты что, совсем уж одурела?  
чай не шешнадцать ведь уже  
пиши как все, шаблонами умело  
и будешь ты богат и знаменит!»

Я недоучивалась на курсах, бросала тренинги, забивала на прохождение марафонов по текстам. Сколько не выброшенных в мусорку скелетов висит в моем шкафу! В моей ленте мелькали тексты, как две капли воды, похожие друг на друга: унылые и скучные, банальные и тоскливые. Читая их, хотелось выть на Луну. Особенно – питерскими долгими, зим-

ними вечерами, под мокрый снег за окном. В них не было жизни, эмоций, и нас с вами – настоящих. СССР, конечно, знатно подпортил мне психику.

«куда суешь опять свой нос, Елена?  
сиди на попе ровно, и не лезь  
а если вдруг опять куда залезешь,  
мы на собрании собьем твою большую спесь»

Эта книга поможет раз и навсегда перестать писать шаблонно, станет первым маяком на пути к вашей аудитории, которая обязательно перейдет в разряд друзей. Бонусом будет прибыль от продаж или повышение охватов, что так милы вашему сердцу. На случай, если дома вдруг есть волшебная шкатулка, производящая деньги, и нет нужды в дополнительном доходе.

Обещаю, что после прочтения книги и применения вами моего личного опыта копирайтера и маркетолога, изменится стиль и подача ваших текстов. Мир станет ярким, картинки текстов будут сменяться, как в старой советской игрушке «Калейдоскоп».

«Люди любят покупать, но ненавидят, когда им продают».

«Елена продавала БАДы,  
весьма полезные для всех  
но скучно так она о них писала,

что БАДы плакали навзрыд»

# Глава 1. Можно ли научиться делать все самостоятельно – легко и быстро?

Я хорошо помню теперь уже такой далекий 2014 год. Тогда в очередной раз случился крутой поворот в моей жизни: визажист стала маркетологом в социальных сетях.

А как хорошо все начиналось! Энергии – вагон, и вот он – первый диплом визажиста, полученный 1 апреля 2014 года. Спустя несколько лет я поняла, что судьба его мне не просто так 1 апреля, в День дурака, выдала.

Я, счастливая, на всех парах, поскакала в магазины со всеми своими сбережениями и купила чемодан... нет – *чемоданнице* профессиональной косметики на все цветотипы и времена года.

«Ур-р-а-а-а!!! – счастливо кричала моя душа, – вот она, новая профессия, куча клиентов, слава и деньги!» С ВКонтакте я была знакома на троечку по десятибалльной шкале, а что такое Инстаграм<sup>1</sup> – и слыхом не слыхивала. Зато верила в себя и в силу макияжных кисточек!

Прошло 3 месяца. Все, кого я могла (в основном из знакомых) – перекрасила. Реклама, создание сайтов, групп ВК

---

<sup>1</sup> Инстаграм – здесь и далее: социальная сеть, признана экстремистской и запрещена на территории Российской Федерации.

и прочие тонкости ведения соцсетей по-прежнему были для меня недоступны. Поняв, что без рекламы мне никак, я бросилась в Гугл-вселенную искать этих самых волшебных маркетологов, которые группы делают, а потом их продвигают.

«с Вас десять тысяч миллионов,  
таргет настроим без проблем  
и потекут ручьем клиенты,  
но обещаний не даем»

Эх, дура я дура: мозгов, как у бабочки, вот и влетела тысяч эдак на очень много... Толку – ноль, пару групп в ВК заблокировали навсегда, чуть не потеряла и личную страницу. А главное – потеряла веру в маркетинг и продажи.

Решение созрело само собой: «Научись и сделай сама!»

А тут судьба мне и курс подкинула – первый в моем списке. Я долго сидела, иностранные слова – «контент» и «таргет» изучала. А «лиды» и прочие заумности дались только с 5-го раза. Ревела ночами над этим курсом, не понимая, чего вообще там от меня хотят.

Потом был 2-й курс, потом 3, 4, 5, 6, 7-й... Потом пошли конференции, и вот я уже сама создавала группы, открывала школы макияжа, вела личные страницы и паблики в ВК и Инстаграм, разрабатывала контент-планы, писала продающие посты и статьи.

Вот и вывод такой: иди учиться, создавай себя и свою

жизнь!

Неважно, какой возраст стоит в твоём паспорте, и кем ты был раньше.

Как говорит моя любимая Ирина Хакамада: «Если ты умеешь идти в одну ногу с прогрессом, у тебя всегда все будет хорошо».

За почти восемь лет я изучила маркетинг в социальных сетях и копирайтинг вдоль и поперек. Не считая огромного количества книг, которые вливались в мой мозг ежедневно. И почти каждый курс был мною брошен. Вот такой вот «каминг аут».

Я либо откровенно скучала, либо ничего не понимала. А еще – то невыполнимые дедлайны, то плохая обратная связь от кураторов. Были случаи, когда я уходила с дорогих курсов, потому что невозможно было слушать спикера. Или спикер смешно, на его взгляд, называл нас «печеньками».

– Батенька, ну какая я Вам «печенька»?! Я – женщина лет сорока, – хотелось вернуть ему его несмешное прозвище.

«Стоп, – сказала я себе. – Пора учиться делегировать!» И начала нанимать очень известных маркетологов – мне ведь плохих не надо, мне самых лучших подавай!

Сказано – сделано. Выбрала, заплатила 50 000 рублей и уселась ждать волну клиентов, приготовив чемоданы для сбора прибыли. А их все не было и не было. Почти ничего не сделав, «специалист» ушел, сказав мне на прощанье: «Это были мотивационные деньги, твой проект меня не впечатлил

...  
Прошло 4 года, а у меня до сих пор стоит эта фраза в ушах.

«Он много мне наобещал,  
Полтинник взял и был таков  
На свете много дураков,  
Что верят слепо чудесам»

На этом мои попытки больших курсов обучения, а особенно – где очень много участников, закончились. Как и на ем специалистов.

Я села, купив предварительно большую амбарную тетрадку в канцелярском магазине, и начала писать.

Вспоминала, что из знаний давалось легко и с радостью. Мне – мне лично, комфортно и просто, где мне уютно и тепло, где обо мне позаботятся и окажут поддержку. Стало ясно, что учиться мне лучше один на один. И далеко не всему, что есть на рынке для маркетинга и продаж.

Ведь теория – совсем не то, что происходит на самом деле в жизни. И я приняла решение стать преподавателем. Успехи моих учеников в группах и в личном наставничестве за последние три года скажут больше меня. Девизом моего формата обучения стало: «Просто, доступно, легко и быстро», а главное – с поддержкой каждого. Я отдаю все, чего мне лично не хватало.

«А вот диплом, 5 лет училась.  
У нас тут жизнь, мы продаем!  
Забудьте все, чему учили,  
Сейчас покажем и начнем!»

Сейчас все изменилось: полезного контента стало очень много. Просто иди и учись: на бесплатные марафоны, челленджи, курсы. Главное – двигаться, не сидеть на месте.

С полной уверенностью могу сказать, что всего за один месяц научу даже вашу бабушку продавать свое грушевое варенье во ВКонтакте. А главное – ей понравится это делать.

Неважно, сколько вам сейчас лет, и что было там за плечами прожитых годов: можно легко и просто научиться писать тексты и продавать себя в любом возрасте.

## Глава 2. Современные курсы: секретные материалы или нет?

Большинство курсов продаются по простой схеме: вас убеждают в том, что вы полный идиот, и знаний явно не хватает. Обещают рассказать все секреты профессии за месяц или два, и выйти на миллион в месяц. Смешно, конечно, но эта легенда до сих пор работает. Я сама много лет назад покупалась на эти манипуляции, и не раз: мол получи знания SMM-щицы, и жизнь изменится в один миг.

«на курсах я вам расскажу  
все сверхсекретные лайфхаки,  
охваты вырастут втройне  
и деньги полетят к вам косяками»

Так вот: никаких СЕКРЕТОВ там нет! От слова «совсем». Есть обычная пошаговая инструкция плюс собрано все в одном месте.

Нельзя научиться зарабатывать на примерах чужих проектов, особенно успешных. А на курсах нам именно это и показывают, убеждая наш мозг: «Вот, смотри: видишь, я тут миллионы зарабатываю? И ты сможешь».

Все курсы по продвижению и продажам ВКонтакте (как и

в других соцсетях) похожи друг на друга, как две капли воды. А проще говоря: воды там гораздо больше, чем пользы.

Поэтому не надо быть крутым маркетологом и копирайтером, чтобы писать и продвигать себя через ВКонтакте или Яндекс Дзен. Достаточно начальных знаний и основ, которые кругом висят в открытом доступе. И еще – нескольких хороших движух по написанию текстов, хватит даже бесплатных.

Повторюсь: главное – идти и делать.

И еще: не нужно смотреть на большие и успешные паблики, на больших писателей. Это – ваша главная ошибка. Невозможно сразу запрыгнуть на вершину горы, на нее можно только подняться – шаг за шагом.

Поэтому вот что нужно сделать на самом деле:

- взять свой проект, если он уже есть, или мечту сделать проект;
- найти похожие, небольшие группы или паблики, тех, кто тоже недавно начал, год назад, например, а не группы, где больше 50 000 участников;
- просто начинайте делать: писать, создавать контент.

Не пошел текст – забыли, едем дальше.

Наша главная задача – просто познакомиться и дружить с аудиторией, найти своих среди миллионов.

Вам НЕ надо быть маркетологом с крутым образованием, или копирайтером, не надо иметь знаний по SMM и тарге-

тингу. Достаточно простых основ и начальных знаний.

Писать и продавать может каждый из вас. В тексте главное – настроение и посыл, искренность и открытость. И неважно, есть ли там пара ошибок. Продвигать или продавать себя можно без вложений денег в рекламу, без бюджетов и затрат.

Можно не уметь делать дизайнерские креативы, и совсем не быть дизайнером, как я, к примеру: даже сделать простой текст на картинку вызывает во мне бурю протеста.

Фотографий на простой телефон более чем достаточно: мир устал от ретуши и фотошопа. Красивым картинкам из фотостудий от крутых фотографов уже никто не верит, а вот веселые морщинки возле глаз и россыпь веснушек заходят гораздо лучше.

Перестаньте уже быть идеальными, вам никто НЕ верит! Просто посмотрите на себя ранним утром в зеркале, как только проснулись, и поймите – также выглядят почти все женщины 35+. Лохматые, без макияжа, немного опухшие со сна, сами еще не поняли, с каким настроением сегодня встали. Мы, женщины, подвержены переменам настроения – и в этом наша сила.

«Елена утром мимо проходила,  
но в зеркале вниманье заострила.  
а в нем лохматый, утренний и толстый бегемот  
ей молвит: давай скажи уже своим печенькам СТОП»

Расскажу небольшую притчу: «Победитель соревнования».

Жил да был один богатый землевладелец в Шотландии, покровитель местных деревень. И любил он устраивать соревнования для молодежи деревень: раньше-то развлечений особо не было. Призы придумал, конкурсы всякие.

Настал день соревнований, и пришли туда два брата из одной семьи.

Первый день, первый вид спорта – выигрывает младший брат. Аплодисменты.

Второй день, второй вид спорта – выигрывает младший брат. Бурные аплодисменты. Ну надо же – опять победил!

Третий день, третий вид спорта – выигрывает младший брат. Овации, улюлюканье, громкие аплодисменты. Толпа качает его на руках в полном восторге.

Четвертый день, четвертый вид спорта – выигрывает младший брат. Жидкие аплодисменты.

Пятый день, пятый вид спорта – выигрывает младший брат. Жидкие одинокие хлопки из толпы.

Шестой день, шестой вид спорта – выигрывает младший брат. Гробовая тишина. Он испортил всем праздник.

Спросите – почему? Да все просто: люди впервые пришли на праздник, у каждого в голове была своя картина и представление о том, как и что тут будет происходить.

Первая победа народ впечатлила, вторая тоже, третья убедила в том, что младший брат может все. И... стала предска-

зуемой: всем стало ясно, кто победит в 4, 5-й и даже в 6-й раз.

Пропал интерес: своими идеальными победами младший брат лишил народ непредсказуемости! Ведь они пришли сюда отдыхать и развлекаться, обсуждать победы и неудачи, подтрунивать над чужими ошибками и советовать, как надо было делать.

Не будьте для аудитории идеальными, не лишайте людей непредсказуемости в своих текстах, иначе станете скучны и неприятны.

И не сдавайтесь! Дайте себе время на раскрутку: сейчас это один год минимум. Будьте готовы к тому, что придется работать ежедневно, «дрессировать» Умную Ленту ВКонтакте или Яндекс. Дзен, замечать реакции и делать выводы. Менять стиль и подачу текстов, выстраивать отношения с аудиторией, давать по-настоящему полезный контент.

Красной ковровой дорожки и «Оскара» не будет. Даже через 3 месяца. Текст за текстом, шаг за шагом – идите к своей цели. А деньги, которые вы собирались потратить на дорогие курсы – потратьте на себя.

Потому что ресурсов, чтобы НЕ сломаться в первые полгода, вам понадобится ох как много! Массаж, плавание, ходьба пешком, танцы, спортивный клуб, пение, медитации – сливайте свой кортизол стресса и гнева любым доступным способом.

## Глава 3. Экспертность: миф или реальность?

Как говорит доктор Андрей Курпатов: «Чтобы стать настоящим экспертом своего дела, надо заниматься этим 10 000 часов подряд».

Но кто на самом деле вешает ярлыки эксперта на людей? Или это миф, который придумали маркетологи, чтобы продавать экспертов дороже в 10 раз? Приставили слово «эксперт» и порядок: «С вас 100 000 рублей, потому что с вами будет работать эксперт». Или просто человек проснулся рано утром и решил: «Все, теперь я эксперт, мне так нравится, я так хочу».

Вы даже не представляете, сколько «экспертов» по обучению и продвижению, к примеру – во ВКонтакте, я повидала за почти восемь лет! Конечно – с экспертной оплатой.

Но это моя первая книга, и решение написать ее я приняла сама, на основе многолетнего личного опыта и бесконечного количества провалов и ошибок.

НЕ учатся на чужом успехе, учатся на своих личных ошибках. Если бы была премия, мне бы досталась такая: «А премию „Пять провалов года“ получает эксперт по запускам и провалам – Елена Ермакова. Ур-р-р-а...» Я совершаю ошибки и сейчас, продолжаю учиться на них и анализиро-

вать, извлекая опыт.

Мне вообще страшно, когда я читаю на страницах только об одном успехе, потому что правду – что на пути к успеху были и провалы – скрывают все, чтобы не опозориться.

Я проваливалась, кажется, бессчетное количество раз только для того, чтобы понять: экспертность в соцсетях – это полный миф. Да, человек может быть экспертом в своем деле, пройдя через ошибки, неудачи, желание все бросить и уйти работать продавцом, через слезы и гнев, через потери денег, и, главное – пройдя не один год в этой каше. Но поможет ли он вам стать экспертом в вашем?! Никто не знает вас так, как вы сами.

«Меня достаточно», – сказала Марисса Пир<sup>2</sup>, и это правда. Если же расширить эту мысль, то получится: «Я достаточно хороша. Я делаю достаточно. Я достойна самого лучшего».

Вы – главный эксперт своей жизни, своего дела, по своим ошибкам и личному опыту. У нас, у всех, есть что сказать этому миру. Иногда нам просто нужен волшебный пендель. А каким он будет – скажет только ваша судьба.

Это может быть потеря всего, или назло кому-то, или... ну так захочется сделать, что работать будете с утра и до вечера. Или развод, обида, злость, гнев – все идет на пользу!

Я пишу эту книгу в жестких временных рамках. Таково было условие: «Написать книгу за десять дней». И кто я по-

---

<sup>2</sup> Марисса Пир – британский психолог и гипнотерапевт.

сле этого? Меня смело можно назвать экспертом по сверхскоростному написанию книг на одном дыхании, без редактуры, без заранее продуманного плана. Я строчу эту книгу в Google документах, как тот «пулеметчик за синий платочек, что был на плечах дорогих...» (с).

И как выяснилось, мне нужны были не знания по написанию своей первой книги от эксперта, а просто волшебный пендель и сумасшедшее ограничение по времени. Вызов самой себе: смогу или нет?!

Интересно, почему я не делала так раньше? Все подчиняется эмоциям, если их по-настоящему вытащить наружу.

Поэтому просто будьте экспертом имени себя и для себя. И делитесь этим опытом с окружающими. А ставить или нет приставку «эксперт» – ваше личное желание. Главное – перестать оценивать себя, глядя на других экспертов. Потому что никто, кроме них, не знает, что скрывается на самом деле за красивым фасадом.

Кстати, 80% экспертов не умеют писать от слова «совсем» – на них работает целая команда копирайтеров, маркетологов и редакторов, а они просто харизматично ведут свои эфиры. Это я вам сообщаю 100% экспертно, потому что писала тексты как копирайтер для очень многих, работала как SMM-щик и маркетолог. Но, по этике коммерческой тайны, сказать имена не имею права. За фасадами больших экспертов стоит огромная команда настоящих профессиона-

лов своего дела.

«кто шагает дружно в ряд?

копирайтеров отряд!

вслед идут манагеры, редакторы, дизайнеры,

а на фасаде тишина, там фотография одна»

Но мало кто из экспертов скажет настоящую правду. На фасаде для продаж будет стоять всего одна фотография. Вы поняли чья.

## **Глава 4. Страхи продаж: как с ЭТИМ справиться**

Самая краткая основа всех человеческих продаж и страха продавать: «Я совсем не умею продавать – мне страшно, стыдно и я вообще не понимаю, как это делается».

Знакомая ситуация? Лично я ввела бы предмет «Основы продаж» прямо в школе. А то получается парадокс: нам так нравится покупать, но продавать мы почему-то не любим, особенно – себя. Причина простая: нам запретили.

Если вам, мой читатель, меньше 30 лет – вам будет проще. Хотя родители – из СССР, а значит, могли в раннем детстве заложить негативные установки: кругом одни барыги, продают только на рынке, зарабатывать надо честным трудом на заводе или идти профессию получать. А выставять себя (о, ужас!) напоказ перед всеми – вообще стыд и позор.

Но если вам, как и мне – за 40, тогда все понять будет проще. Нас учили отдавать все и помогать всем бесплатно. В школе я была отличницей, старостой класса, председателем Совета дружины и пионерского лагеря тоже. А за свои заслуги получала похвальные Грамоты, потому что нас так учили.

Очень много лет я посвятила терапии у психолога и борьбе с внутренними установками. Мне было стыдно просить за свои услуги деньги, или я просила так мало, что потом на-

ступало полное выгорание. Мозг отказывался понимать, почему сделала работы и вложила сил я вот сто-о-о-о-о-лько, а получила так мало?

Я переживала за всех: мне казалось, что я опустошаю чужие кошельки, приношу людям вред, разоряя их. И продолжала работать бесплатно или – ну очень дешево.

И сильно скучала по настоящим продажам, ведь продавать – это мое самое любимое занятие. Поэтому я продавала за других и работала на клиентов. А мои личные посты трехлетней давности пестрели фразами: «Скидка 90%» и «Цена всего 300 рублей», что означало «купите ну хоть за сколько ни будь».

Главный враг продаж – это страх: что подумают, как подумают и кто подумает. Поймите и запомните: люди обожают покупать! Покупки делают нас счастливыми, радуют, приносят знания, пользу, удовольствие, красоту и здоровье.

Продавайте людям счастье, приятные ощущения от обладания новыми вещами, продавайте жизнь без страха и уверенность в своих услугах. Продавайте стройность, продавайте свадьбу и ее ощущения в свадебном платье. Продавайте дома через эмоции – удовольствие сидеть у камина по вечерам.

# 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.