

The background of the entire page is a close-up photograph of gold coins and banknotes. The coins are scattered across the bottom and right sides, while the banknotes are more prominent in the upper right quadrant. The lighting is bright, creating a warm, golden glow.

Игорь Переверзев

**КАК ПРЕВРАТИТЬ
БУКВЫ В ДЕНЬГИ?**

**Что такое
КОПИРАЙТИНГ?**

Игорь Переверзев

**Как превратить буквы в деньги?
Что такое копирайтинг?**

«Accent Graphics communications»

2013

Переверзев И.

Как превратить буквы в деньги? Что такое копирайтинг? /
И. Переверзев — «Accent Graphics communications», 2013

Книга, написанная простым и ясным, доходчивым языком о сути копирайтинга, SEO-копирайте, о том, как можно прилично зарабатывать, не выходя из дому, используя возможности интернета и умение связывать слова, задействуя возможности мозга и таланты любого нормального человека, которые запряжаны, возможно, не так далеко, как ему, этому человеку кажется. Что такое «продающие тексты», как использовать рерайт; список специальных программ и систем, названия необходимых бирж; правила написания хороших текстов; где искать стоящие заказы; как общаться с заказчиком; каким образом регулировать ценообразование; в чем состоит секрет продающихся текстов; какие волшебные слова позволят вашему тексту стать заметным, привлекательным и действенным; как найти нужную, отличающую от других изюминку, и многое другое – всё читается на одном дыхании. Эта книга – это еще и возможность взглянуть на себя со стороны и задуматься о своем будущем, об истинном предназначении, о других путях и возможностях заработка денег. Это вдобавок и своего рода психологический тренинг, направленный на психологическое раскрепощение с нужными и полезными рекомендациями по поводу здоровья, питания и физической формы. Ваше будущее находится только в ваших руках!

© Переверзев И., 2013

© Accent Graphics
communications, 2013

Содержание

Предисловие	6
Как я пришел в копирайтинг	7
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Игорь Переверзев

Как превратить буквы в деньги?

Что такое копирайтинг?

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Предисловие

Скажу правду, писать эту книгу мне было в радость. Я прекрасно понимаю ее ценность и знаю, что она обязательно поможет многим людям наладить свою жизнь. Эта книга написана полностью на основе моего практического опыта последних 3-х лет. Разумеется, вряд ли все читатели по окончании этой небольшой брошюры скажут: “Ну, наконец-то, вот он рецепт больших денег и счастья!”, вовсе нет. Однако я уверен, что многое из того, что в ней есть, заставит вас задуматься и посмотреть на себя со стороны.

Итак, главная цель этой небольшой книги рассказать вам, что же такое копирайтинг, и как с помощью слов, точнее, умения их связывать, можно наколотить столько денег, сколько вряд ли вы сможете заработать, например, водителем или менеджером по продажам в каком-нибудь универмаге. Но главное, делать вы это будете с радостью! Идея написания книги простая – заработать, рассказав все то, что у меня получается лучше всего, а заодно научить зарабатывать вас, не выходя из дома.



Я не отношусь к числу авторов, рассказывающих сказки про то, что пишут они якобы для себя, – все это чушь и вранье. Пишут для того, чтобы заработать деньги, прославиться или помочь другим людям узнать что-то новое. Иногда все эти добрые дела встречаются в одном авторе (как в случае со мной и этой книгой). Быть может, вы прочтаете ее просто для удовольствия, что ж, это тоже будет здорово, как говорится, нам обоим будет приятно. И последнее, эта книга посвящена моему брату Женьке, которого я считаю человеком с большой буквы, и которого безмерно уважаю и люблю.

Как я пришел в копирайтинг

Моя небольшая история

Эта история началась 3 года назад. Я проснулся в воскресенье, 11 сентября 2011 года на большой двуспальной кровати, составляющей неотъемлемую часть мебельного гарнитура “Ника” или “Марина”, точно не помню. Я открыл глаза и медленно, и сонным взглядом оглядел комнату. Неровный потолок, с потрескавшейся побелкой, кривые стены с недавно приклеенными обоями, делающие эти стены еще страшнее; огромная люстра на 5 ламп, свисавшая, будто огромное чучело в музее про динозавров, завершала интерьер. Справа от меня стояла детская кроватка, где мирно посапывал мой сын, трёхлетний мальчик с небесно-голубыми глазами, которые со временем почему-то превратились в серо-зеленые.

В постели меня неизменно сопровождала жена, в том смысле, что каждый день мы просто спали рядом (многие девушки после свадьбы или рождения ребенка считают, что это наиболее оптимальная форма сосуществования с супругом).

Мы жили в старом доме, а еще... у меня не было, как говорят многие родители или родственники, “нормально работы”, имея в виду должность какого-нибудь менеджера в большом магазине, инженера на приличном предприятии или начальника склада, а то и главного или ведущего специалиста; в общем, любой работы, на которой трудится стандартный городской житель с тремя кредитами и надеждами на повышение зарплаты. Я не хочу никого обидеть, ведь инженеры, днями рассчитывающие сальдо-перетоки нам тоже нужны как воздух, просто я не очень понимал ребят, которые к 27 годам (именно столько мне было в 2011 году, когда я занялся копирайтингом) гордились тем, что работали на одном месте по пять и более лет. Как такое вообще возможно?! В моей трудовой книжке к тому моменту было с десяток записей, не меньше, и я нисколько этого не стеснялся.

Менять работы так часто вовсе не такое веселое занятие, как может показаться на первый взгляд, но я не мог ничего с собой поделать. Обычно я работал несколько месяцев на очередной фирме, и спустя несколько месяцев уходил, не понимая, зачем и ради чего я исполняю те или иные обязанности, а главное, я всегда мысленно переносил себя на несколько лет вперед и, не видя там особых перспектив, писал заявление. Ну, подумайте сами, к примеру, вы сегодня получаете 20 тысяч рублей и, допустим, работаете в должности менеджера по продажам (так нарекли профессию продавца, чтобы придать этой вакансии больше значимости). И вот вы ходите на работу 22 дня в месяц и получаете 20 тысяч рублей. В вашей организации трудится ваш начальник, получающий 30 тысяч рублей (на целых 10 тысяч больше! Фантастика! Взрыв салютов! Это победа! Куча журналистов: “Как вам такое удалось?!”).

Обычно ваш молодой начальник это такой женоподобный человек, неторопливо прохаживающийся по торговому залу или офису с видом (часто и ростом тоже) Наполеона. В больших магазинах электроники таких можно встретить с наибольшей вероятностью. И этот самый ваш начальник, находящийся в возрасте 30–35 лет и старше вас лет на 5–6 (бывает на 25–26) работал над повышением своей заработной платы на 10 тысяч рублей в этой же организации, что и вы, на целых 5–6 лет дольше! Нет, вы только вдумайтесь!!! Конечно, все это средние цифры, но даже 3 года вкалывать, брать на себя миллионную материальную ответственность, носить днями эту идиотскую корпоративную форму, оставаться работать в субботу и ездить на совместные попойки с совсем чужими тебе людьми, – все это выше моего понимания.

Я всегда проводил такие расчеты в голове, приходя на новую работу. Логика моя была простая. Ну, ладно, – думал я, – раз уж мне вообще ничего здесь не нравится, буду хотя бы работать на перспективу, но, наблюдая, что никакой перспективы тут в помине нет, я писал очередное заявление. В таком стиле и ритме я прожил лет восемь. Вообще-то, я работал очень много, гораздо больше других, и даже имел высшее образование, много читал и все такое, в

общем, идиотом не был, но то ли не везло, то ли я делал что-то не так (а невезение, наверное, и означает делать что-то не так продолжительный отрезок времени), но найти дело по душе так и не удавалось.

С чего все началось?

До сентября 2011 года я не был связан с написанием каких-либо текстов, тем более не являлся автором аналитических статей или продающихся текстов, скажу более – я понятия не имел, что значат все эти определения. Но однажды, от нечего делать я сел и написал небольшой рассказ. Включил громко музыку в наушниках, сел, написал и пошел спать, забыв про этот свой рассказ на следующий же день.

Прошла неделя, я случайно открыл его и мне, скажу я вам, очень все понравилось. Рассказ был вымышленным, но когда я его писал, я настолько погрузился в придуманный мною мир, что, казалось, я реально там побывал. Прошло еще какое-то время, и мой рассказ каким-то невероятным образом сбылся в реальной жизни. Причем сбылось все в мельчайших деталях, представляете?! Нет, там не было ничего сверхъестественного, это сугубо личная история, но что-то во мне произошло тогда. Возможно, я понял с этим своим рассказом всю силу слова. Я долго еще размышлял об этом впоследствии, сваливая все это на простые совпадения, но, согласитесь, не могут ведь совпадать все имена, цвет одежды, запахи, марки телефонов, названия заведений и т. д. Тут, как говорится, теория вероятности крутит пальцем у виска. Возможно, как раз эта история и заставила меня писать что-то еще и дальше.

Мое финансовое положение особо не менялось, я устраивался на очередную работу, вечером приходил домой и садился за ноутбук. Надо сказать, что я постоянно искал работу и в интернете, перепробовав, наверное, все, что только можно. Я заказывал огромное количество курсов и тренингов, какие-то даже приходили после оплаты, и я их даже изучал. Но, разумеется, так я в сети ничего и не заработал. И вот однажды я наткнулся на какой-то очередной курс, про некий копирайтинг. На последние деньги, я, как одержимый, оплатил электронную версию (что-то около 1500 рублей) этого курса в тот же день, изучив его буквально за несколько часов. Мне казалось удивительным, как это можно, сидя дома, писать тексты на любые темы и получать за это деньги?!

Вообще-то говоря, речь в этом курсе шла совсем не о копирайтинге, скажу больше, автор того курса понятия не имел, что это такое. Зато вполне понятно объяснял, как завести аккаунт на бирже Textsale.ru, что такое рерайт и все такое. И вот, день спустя, я зарегистрировался на этой самой бирже, и даже написал 5 первых статей размером в 1000 знаков. Цены поставил смешные, по 0,2 доллара за статью, затем выключил компьютер и пошел спать. На тот момент я уже был зарегистрирован в системе электронных платежей Webmoney (это единственное, что я сделал полезного, потратив кучу последних денег на другие бесполезные курсы), и если кто не знает, что это, советую почитать в интернете (просто вбейте это в Яндекс или Гугле) и обязательно завести там кошелек. В этой системе проходит большинство платежей в интернете, плюс она очень надежна.

Первая победа

Прошло несколько дней. Я приходил с работы настолько уставшим (тогда я развозил воду в 20-литровых бутылках, в день по 50–70 бутылок, включая подъемы на этажи), что сил хватало только на то, чтобы просто поесть, немного поиграть с сыном и все. Ни о каком компьютере я даже подумать не мог, точнее, на это просто не хватало сил. И вот настает светлый день воскресенье – единственный мой выходной; я выспался до обеда, позавтракал и включил компьютер. Я зашел в свой аккаунт на бирже Textsale, и... точно не помню, что я сделал, но помню, то ощущение счастья и радости, охватившее меня, будто я впервые влюбился, ну или

что-то в этом роде. Справа, сверху в окошке баланса горела надпись 1,15 \$, что означало, что все мои статьи проданы, и на счету у меня первые деньги!

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.