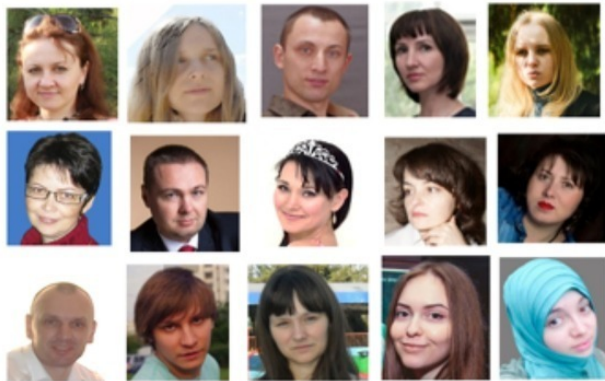


Нина Пиз
Наталья Реген

ЗАКУЛИСЬЕ КОПИРАЙТИНГА



*15 реальных историй становления копирайтеров:
ошибки и трудности на пути к успеху*

Наталья Реген
Нина Пиз
Закулисье копирайтинга

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=15069155

ISBN 9785447436858

Аннотация

В книге представлены истории реальных копирайтеров, из которых вы узнаете: как миновать ошибки в копирайтинге, как выстраивать взаимоотношения с заказчиками (что является с самым сложным практически для всех начинающих копирайтеров), как правильно себя позиционировать, как вести переговоры с заказчиками, что является 80% успеха, как повысить быстро свою экспертность и выйти на высокие доходы, как быстро повысить быстро свою экспертность и выйти на высокие доходы.

Содержание

Предисловие	5
А мне не давит моя корона – Nina Pease	8
По-моему, корона мне к лицу	9
Кто в доме хозяин?	12
Кругом столько развелось королев!	14
Виновата ли я?	16
Эпатаж и провокация	18
Я её слепила не из того что было	20
Моё детище уничтожают!	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Закулисье копирайтинга

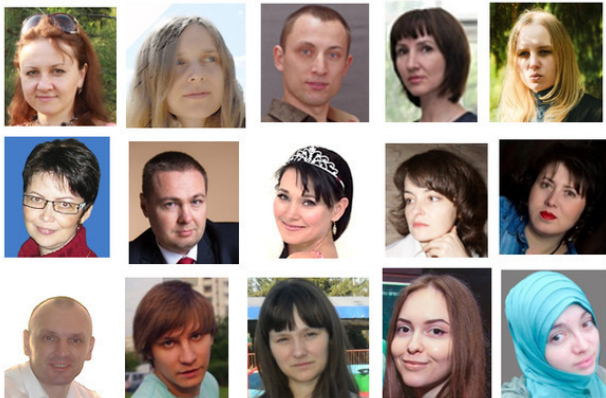
Наталья Реген

Нина Пиз

© Наталья Реген, 2015

© Нина Пиз, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero



Предисловие

Есть три причины, по которым становятся копирайтером. Первая: вам нужны деньги; вторая: вы хотите о себе заявить миру; третья: вы не знаете, чем занять себя длинными зимними вечерами.

Здравствуйтесь, друзья!

Перед вами книга о копирайтерах для копирайтеров. Она особенно будет ценна для начинающих. Из неё вы узнаете:

- как миновать ошибки, которые совершают практически все начинающие (да и не только) копирайтеры;
- как правильно выстраивать отношения с заказчиками;
- как грамотно себя позиционировать, чтобы с первых мгновений вызвать у заказчика уважение и доверие;
- как повысить самооценку, а, следовательно, и стоимость своих услуг;
- как быстро преодолеть путь от начинающего до эксперта;
- и многое другое.

На тему копирайтинга написано предостаточно книг. Мы решили не дублировать ни одну из них и отойти от привычных форм изложения информационных книг. Таким образом родилась идея подать материал через истории реаль-

ных копирайтеров, что делает книгу значительно интересней и живей. Благо за историями далеко ходить не пришлось. Со всем недавно у нас прошёл тренинг «Турнир копирайтеров», истории участников которого мы здесь и приводим. У каждого из них за плечами интересный опыт, который будет полезен многим копирайтерам.

Мы делимся не просто откровениями участников, а приводим их примечательные кейсы, взлёты и падения, «грабли», на которые они наступали, и опыт, который в процессе приобретали. Очень интересно проследить путь каждого из нас от точки А до... нет, не до точки Я, ведь многие из нас только в начале пути копирайтинга. Проследить до момента, скажем, через пять лет.

Мы попросили их описать, какими они себя видят пять лет спустя. У нас появилась идея вернуться к ребятам через пять лет и продолжить их истории, так и назвав вторую часть книги – «Пять лет спустя». Интересно будет понаблюдать, что произошло с ними за это время, как поменялось мировоззрение, чего они достигли (и не только в копирайтинге), удалось ли воплотить свои мечты. Вполне вероятно, многие поменяют деятельность, реализуют себя в чём-то другом, может, и не в одном, а в разных направлениях.

Иными словами, мы решили написать книгу, у которой

есть начало, но нет конца. Очень может быть, что через десять лет появится продолжение – «Десять лет спустя». Во всяком случае, мы загорелись такой идеей.

Друзья, вы можете многое почерпнуть из книги, взяв на вооружение тот или иной опыт решения проблем в копирайтинге. Кому-то пригодится одна часть опыта, кому-то – другая. Но, несомненно, она принесёт вам пользу. Если это получится, мы будем счастливы.

Приятного вам чтения!

А мне не давит моя корона – Nina Pease



Держитесь подальше от тех людей, которые пытаются уменьшить вашу значимость. Так всегда поступают маленькие люди. А действительно великие люди внушают вам чувство, что вы тоже можете стать великим.

Марк Твен

По-моему, корона мне к лицу

Приехав в Америку 5 лет назад, первое время я только и приглядывалась, чем бы мне здесь заняться. Со всеми своими дипломами максимум на что я могла рассчитывать – это пойти в пиццерию, работать официанткой, ухаживать за престарелыми людьми или приглядывать за детьми.

«Не королевское это дело – быть обслугой», – решила я. Ведь в прошлой жизни (а моя жизнь теперь делится на «до Америки» и «после») я была «королевой фламенко». Так меня называли студенты, которым я преподавала этот воистину достойный королев танец. В общем, с короной я плотно срослась, с ней и приехала в Америку.

И стала я приглядываться к стремительно развивающемуся инфобизнесу. Переслушала кучу вебинаров, мотивирующих историй и... зажглась! Прошла тренинг у известного инфогуру, завела сайт, наполнила контентом, даже собрала сколько-то подписчиков.

И вот однажды, готовясь к своему первому вебинару и набрасывая скрипт, я поняла, что мне нужно коснуться своей истории. Приступив к истории, и меня осенило – это должно быть книга, одним рассказом здесь не ограничиться.

Я подумала, что моя история могла бы помочь многим девочкам, девушкам и женщинам выкарабкаться из ЯМЫ. Ведь многие так в ней и находятся и не видят выхода.

Мне есть чем поделиться: детдомовская девчонка сделала свою судьбу. Вышла с самого ДНА и поднялась... нет, не до небес, конечно. Хотя ведь говорят же: *«Цельтесь в Луну... ибо если даже вы промахнётесь — приземлитесь на одной из звезд»*. Вот я и целюсь. Таким образом «приземлилась» здесь, в сказочном уголке земного шара.

Моя история поучительна и могла бы быть наглядным пособием. *«Как свои беды превратить в трамплин для победы»* – так я назвала свою книгу.

Я оставила свой только что зарождающийся проект и с увлечением окунулась в изучение писательского мастерства, а заодно и копирайтинга. Последовала череда тренингов, в одном из которых, «Турнире копирайтеров», стала даже победительницей.

С некоторых пор меня называют экспертом уникальных продающих историй – они у меня особенно хорошо получаются. Только вот слово «эксперт» мне не очень нравится. Думаю, не назвать ли себя королевой... продающих историй,

коль мне корона так к лицу?

Кто в доме хозяин?

«Так, кто здесь будет говорить, вы или я?» – властным, не терпящим возражений голосом одёрнула меня заказчица при первом же общении, когда я пыталась вставить свои «пять копеек» в разговор. Тем самым она сразу же задала тон и определила, кто в доме хозяин. С первых же мгновений я почувствовала жуткий дискомфорт от общения.

Подсознание не обманывает – первое впечатление самое верное. Но ведь нет же, мы любим обманываться, тешить себя иллюзиями, что, дескать, всё хорошо, это нам просто показалось.

Так и я. Мне бы прислушаться к своим ощущениям и не ввязываться в этот проект, но я с головой в него окунулась. И потом, это был мой первый заказчик, и сразу на пятную?

И к тому же мне было очень интересно (с тех пор как пишу книги, я стала жуть какой любопытной), какие они – известные инфобизнес-леди? Надо сказать, её имя мне было уже знакомо. Она довольно известная личность в рунете – лидер, коуч по раскрытию потенциала, ведёт обучающие тренинги, почетный гость популярных конференций, мне неоднократно

но попадались её видеоролики.

Первый продающий текст я писала для неё за отзыв (и то, если работа понравится) и чисто символическую плату. Работу, над которой просидела 10 дней, я оценила аж в 1000 рублей! Но денег с неё впоследствии не взяла, а попросила их отдать на благотворительность.

Признаться, я готова была выполнить свой первый заказ даже бесплатно. «Новоиспечённый копирайтер, только закончила тренинг, ни отзывов, ни портфолио, кто мне может довериться?» – рассуждала я.

Моей заказчице надо отдать должное – она была доступна, охотно выходила на связь, предоставляла нужную информацию. Но каждый раз, общаясь с ней по скайпу, я переступала через себя. Надменная, резкая, беспардонная, она была мне крайне неприятна.

А я, надо сказать, в силу своей интеллигентности совершенно не умею общаться с подобного рода людьми. Позже, прослушивая записи, я ловила себя на том, что разговариваю с ней чуть ли не заискивающим тоном. Мне стыдно сейчас об этом вспоминать.

Кругом столько развелось королев!

Моя заказчица предельно раскроется передо мной, когда я начну писать про неё книгу, и признается, что намеренно провоцирует людей. Как она говорит, это тест на пламя. Кто его пройдёт, то есть, кого пламя не обожжёт, тот будет вхож в её окружение. Как же надо постараться, чтобы быть приближенным ко двору «её величества»!

Забегая вперёд, скажу, что я не была туда допущена, так как не прошла тест. Но и с позором меня не изгнали – сама устранилась. Уж очень много в Рунете королев развелось. А мне как-то неуютно ходить в подданных, так как сама королева, только вот забыла об этом.

Сейчас вспоминаю и диву даюсь, как я, «королева фламенко», могла так низко себя опустить? Ведь я учила своих студенток нести себя по жизни королевами и в любой ситуации помнить о короне на голове.

На уроках мы принимали позу Кармен (позу королевы), как я её называла, и автоматически перевоплощались в уверенных, самодостаточных и гордых красавиц. Я учила закреплять это состояние, а на лбу крупными буквами мысленно написать: «Я – королева! Я дорого стою! И прошу ко

мне соответственно относиться!».

Кто-то может возразить: «Как можно говорить о себе – дорого стою?». Но ведь мы все так или иначе продаём себя в этом мире. Я, например, «продаю» своих клиентов через их уникальные продающие истории.

Виновата ли я?

Два месяца я вплотную проработала с заказчицей. Мы с ней были настолько с разных планет, что я диву даюсь, как вообще наши орбиты могли пересечься?! На её планете хамство и неуважение – норма, на моей – нонсенс.

Но теперь-то, время спустя, я понимаю, что мне был необходим тот урок. Ведь, столь низко себя оценив, я уже изначально упала в её глазах. А потом, неуверенный, чуть ли не заискивающий тон, желание угодить, понравиться – какого отношения я ожидала?

С продающим текстом я справилась успешно, опередив дедлайн. Работал как одержимая, все 18 часов в сутки.

Удивительно, но моя работа пришлась по душе столь требовательной и скупой на похвалу заказчице. Мне бы тут же повысить самооценку, соответственно, и стоимость услуг, но я почему-то не решаюсь. И за следующий продающий текст, который она тут же заказывает, я опять назначаю предельно низкую цену.

Кажется, клиентка была счастлива, что нашла столь дешёвую рабочую силу в лице талантливом начинающего копи-

райтера, к тому же лишённого всяких амбиций.

Отзыв я также не посмела попросить, думала, потом как-нибудь.

Эпатаж и провокация

Моя работа в проекте была сродни чистке авгиевых конюшен. Удивляюсь, как такой бардак возможен у столь известной инфобизнеследи! Продающие тексты, письма в рассылку, книги – всё как из-под топора. А ведь у неё до меня трудился копирайтер.

Я рьяно взялась расчищать «конюшни» и с головой ушла в проект. С вечера засыпала с идеей, наутро выдавала решение – заказчица довольна.

Видя, что я генерирую нескончаемый поток идей, вскоре она заказывает мне email-рассылку аж из двадцати одного письма, причём непременно с эпатажными, провоцирующими заголовками. Её совершенно не устраивают типичные – с триггерами и «крючками», как принято.

Над заголовками я работала больше, чем над самими письмами. Перерыла всю доступную жёлтую прессу, газеты «Коммерсант», журнал «Космополитен»... Позже узнала, что в издательствах, оказывается, над ними работает целая команда. А я одна прокручивала и докручивала, и каждый раз получала от заказчицы комментарий: «Докрутить!».

Кажется, её забавляло дёргать меня «за ниточки». А я же, признаться, порядком уже от этого устала, и фантазии моей больше не хватало. Не знаю, как долго это бы ещё длилось, если бы однажды я не посмела возразить, сказав, что эпатажные заголовки – это задача целой команды.

Работу, в которой я абсолютно выложилась, она приняла с оценкой «троечка». Мне бы уже призадуматься, но ведь нет же, ввязываюсь ещё дальше...

Я её слепила не из того что было

Далее она заказывает мне написать книгу, её автобиографию. С условием, чтобы захватывала с первых строчек. Вот тут уж я развернулась! Это же мой конёк – писать истории.

Работая над книгой, что греха таить, конечно же, я здорово приукрасила героиню. Из стервозной, надменной, холодной королевы я сделала её женственной, ранимой, мягкой и в то же время сильной. В общем, очень человеческой и подкупающей своей харизмой. Она вызывает абсолютное доверие, и за ней хочется следовать.

Очень надеюсь, что однажды моя клиентка подтянется до образа, который я из неё слепила. Хочу сказать, что она нисколько не возражала против того, как я преподношу её читателям. Напротив, ей очень нравился её новый образ.

Книга называется «Как рождаются лидеры». Мне нравится героиня, которую я описала. Много из того, что я описала, мне самой хотелось бы перенять.

В процессе творения книги у нас происходило довольно позитивное общение. Казалось, заказчица даже зауважала меня – настолько я её красиво описывала. А от эпилога (её

видение себя через 40 лет) она просто обалдела!

Моё детище уничтожают!

Я с упоением работала над книгой: с утра спешила скорее приступить, а вечером с трудом могла себя от неё оторвать. Именно на такой волне получаются великолепные работы.

Видя во мне огромный потенциал (недаром же коуч по раскрытию потенциала), она начала планировать со мной совместный проект. Я была абсолютно счастлива, думая, как мне повезло! А то, что заказчица хорошая стерва (чем она кичилась, выдавая это за лидерское качество), меркло на фоне открывающихся перспектив.

Заканчиваю работу, отправляю клиентке на вычитку, и ситуация вдруг поворачивается на 180 градусов. На всех этапах всё устраивало, а тут, при внимательном прочтении, она стала книгу «зарубать». Моё детище, которое я холила, пестовала, ночами не спала!

И придирается она стала (подумать только) к стилистике! У самой речь изобилует ошибками, тексты не поддаются никакой критике, и всё туда же – учить меня стилистике, причём менторским тоном!

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.