

**82 СЛОВА,
ЯКІ
ПЕРЕКОНУЮТЬ
ТА ПРОДАЮТЬ**



**ЛЮДМИЛА
КАЛАБУХА**

Чек ліст

«82 слова, які переконують та продають»

Так, такі слова є. І ви можете керувати думкою про себе та свій проєкт, якщо будете використовувати слова, які залучають, викликають емоції та стимулюють до дії.

Їх використовують в заголовках, закликах до дії, статтях, в розсилках і навіть в художніх книжках. Вони блискуче працюють і в письмовій, і в усній формі.

Працюють як в спілкуванні з клієнтами в офлайн-магазинах, по телефону та в переписках.

Кому здається, що він давно не реагує на ці "хитрощі маркетологів", можна поспівчувати, тому що він напевно став жертвою агресивної і невмілої реклами, нецікавою розсилки і докучливих дзвінків.

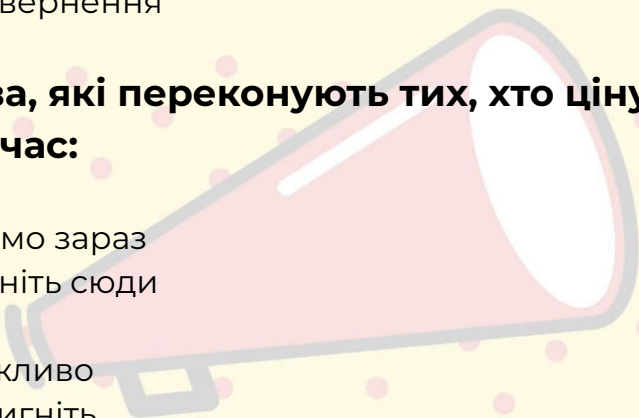
Слова, які переконують тих, в кого є сумніви щодо ціни:

1. Акція
2. Вартість
3. Гарантія

4. Доставка
5. Фінальна
6. Краща ціна
7. Спецціна
8. Чесна ціна
9. Справедлива ціна
10. Економія
11. Перевага
12. Перевірений
13. Прибуток
14. Вигода
15. Більше
16. Гаряча пропозиція
17. Обмежена пропозиція
18. Пропозиція для постійних клієнтів
19. Вам, як перспективному клієнту
20. Доступно
21. Повернення

Слова, які переконують тих, хто цінує свій час:

1. Прямо зараз
2. Тисніть сюди
3. Тут
4. Важливо
5. Встигніть
6. Змініть
7. Клікайте
8. Зробіть
9. Ідея



10. Перспективний
11. Шанс
12. Швидкий
13. Точно
14. Крайній
15. Терміновий
16. Легкий
17. Останнє
18. Сьогодні

Слова, які переконують тих, хто турбується про своє здоров'я:

1. Корисний
2. Покращена
3. Ефективний
4. Відкриття
5. Позитивно
6. Анонімно
7. Сертифікований
8. Схвалено (тим-то)
9. Переконалися
10. Довічна
11. Офіційний
12. Конфіденційний
13. Захищений
14. Перевірений
15. Дослідження
16. Результати
17. Безпека



18. Перевірте
19. Надійний
20. Абсолютно
21. Здоровий
22. Чистий
23. Екологічний

Слова, які переконують тих, хто хоче більше знати:

1. Підбірка
2. Топ
3. Як
4. Чому
5. Де
6. Зручно
7. Гарантовано
8. Покроково
9. Способи
10. Методи
11. Можливості
12. Інструменти
13. Рекомендує
14. Важливо
15. Обов'язково
16. Цінний
17. Кардинальний
18. Популярний
19. Хочете
20. Базовий



Але тільки розуміння цільової аудиторії дозволить вам використовувати ці знання на повну силу. Тільки тоді ви зможете використовувати ці слова, щоб більше продавати.

Тому вам просто необхідний чек ліст

- Де знайти ПЕРШИХ клієнтів?
- Де знайти БІЛЬШЕ клієнтів?
- Тих, які не будуть “шукати дешевше”, “думати” і їм не буде “дорого”?
- Як переконати їх вибрати вас?



Тут чітко вказано:

- які товари та послуги продавати і хто їх 100% купить,
- на кого налаштовувати таргетовану рекламу,
- де знайти тих, хто захоче на вас підписатися і купувати,
- чому вам не важливі їхні - рівень прибутків, вік та стать.

Купити чек ліст тут