

„Szukam mężczyzny takiego jak Ty” (gdzie znajdziesz takie nagłówki?)

Ile srok za ogon trzeba złapać, żeby odnieść sukces?

Obejrzałem ostatnio bardzo ciekawy wywiad:

2 wnioski:

1) Młodzi ludzie mają dziś... przerąbane.

Wszystko przez nieprawdopodobny nadmiar dostępnych opcji.

Okazuje się, że efekt tego bogactwa jest taki, że trudno im jest zdecydować się na **jedną ścieżkę kariery**.

Bohater wywiadu dowodzi, że odniósł sukces dzięki temu, że **regularnie stawiał przez lata na jedną kartę**.

Konsekwentne trzymanie się swojej wizji – zamiast ciągłego skakania z kwiatka na kwiatek – to daje dziś przewagę.

„Konsekwentne” i „regularne – warto zapamiętać te 2 słowa!

2) Reinwestowanie zysków w swoją firmę.

Zwróciłem uwagę na ten wątek, ponieważ spośród przeróżnych dostępnych opcji to właśnie firma wydaje się być dobrym pomysłem na dociągnięcie do emerytury i na w miarę spokojne życie wtedy, kiedy zabraknie sił do pracy.

Jak reinwestować zyski w firmę?

Po pierwsze... konsekwentnie!

Po drugie, zaczynając od czegoś najprostszego, czyli od reklamy swoich copywriterskich usług.

A jeśli nie stać Cię na wydawanie pieniędzy, to możesz regularnie pisać teksty na swój blog i wrzucać je do mediów społecznościowych.

To również inwestycja.

Powiem więcej, każdy komentarz, mądry komentarz, który zostawiasz w internecie, można potraktować jako inwestycję w siebie i swoją firmę.

Dlatego zanim napiszesz pod czyimiś postem coś niezbyt mądrego, zastanów się, czy warto.

Nawiasem mówiąc: reklamujesz się gdzieś?

A może nie potrzebujesz żadnej reklamy?

Jak to wygląda u Ciebie?

Zupełnie darmowa szkoła pisania

nagłówków?

Tak!

Masz ją w swoim komputerze: w skrzynkach mailowych, w folderze ze spamem.

Zwróć uwagę, jak dobre są niektóre tytuły takich maili.

Zawierają wszystko, co trzeba, żeby zainteresować potencjalnego odbiorcę.

Są proste i skuteczne.

Wszedłem na swoją skrzynkę i znalazłem tam takie tytuły:

I saw you today, I'm looking a man like you

Trudno przejść obok czegoś takiego obojętnie, prawda?

Get WiFi anywhere and anytime. High speed Upto 300Mbps!!

Pomyśl, czy właśnie tego nie potrzebuje każdy użytkownik?

Długoletnia współpraca

Pokaż mi freelancera, którego takie zdanie nie chwyci za serce!

10 Reasons Why Your Dog Ignores Your Commands

Gdybym miał psa, kliknąłbym bez wahania.

16,000 woodworking projects for a limited time only

„Ograniczony czas” – dlaczego tak prymitywny trik jest nadal tak skuteczny?

Turn Surf-Surf-Surf into Talk Talk Talk

Powtórzenia zawsze zwracają na siebie uwagę. Zawsze. Zawsze.

Zadania dla Ciebie

Zadanie #1

Wyobraź sobie, że musisz JEDNYM ZDANIEM przekonać do zakupu cytryny:

- a) dziecko
- b) młodą kobietę
- c) mężczyznę w średnim wieku
- d) parę zasuszonych staruszków

Jakich argumentów użyjesz?

Jaką **korzyść dla klienta** zaakcentujesz?

Podeślij mi to, co Ci wyszło!

Imię i nazwisko (wymagane)

Adres email (wymagane)

Temat

Treść wiadomości

Dane, które mi prześlesz za pomocą tego formularza, wykorzystam wyłącznie do kontaktu zwrotnego z Tobą. Polityka prywatności znajduje się w stopce tej strony.



Zadanie #2

Przedstaw się jednym zdaniem.

Użyj maksymalnie 10 słów, żeby powiedzieć o sobie **wszystko, co w Tobie najważniejsze.**

Podeślij mi to, co Ci wyszło!

Imię i nazwisko (wymagane)

Adres email (wymagane)

Temat

Treść wiadomości

Dane, które mi prześlesz za pomocą tego formularza, wykorzystam wyłącznie do kontaktu zwrotnego z Tobą. Polityka prywatności znajduje się w stopce tej strony.

Wyślij wiadomość

Konsekwencja i regularność (pamiętasz?)

Właśnie dlatego na końcu moich newsletterów umieszczam reklamy swoich usług.

Jeśli nie masz pieniędzy i pomysłu na reklamę albo wolnego czasu na pisanie tekstów na blog, załóż newsletter!

Kursy pisania (2 stare + 2 nowe) z osobistym mentorem:

[Kursy online dla kreatywnych](#)

