

Դասընթաց՝ Ինչպե՞ս գրել լավ գովազդ. Թեմաների ցանկը



Մաս 1-ին.

Ինչպես գրավել ձեր լսարանի ուշադրությունը

Որքանո՞վ է կարևոր վերնագիրը

Ի՞նչ խոստումներ պետք է պարունակի լավ գրված վերնագիրը

Երբևէ գրված 100 լավագույն վերնագրերը և թե ինչու են դրանք այդքան եկամտաբեր եղել

Քանի՞ բառ պետք է պարունակի լավ վերնագիրը

Գովազդի ընդհանուր կառուցվածքը

Նկարների օգտագործումը գովազդում

Ինչպես ցուցադրել ապրանքի օգտագործման եղանակները գովազդում

Վարժություն Մաս 1-ինի վերաբերյալ

Մաս 2-րդ

Ցույց տվեք մարդկանց ձեր առաջարկի առավելությունը

Ի՞նչ են ցանկանում մարդիկ

Մարդկային ցանկությունների հոգեբանական բացատրությունը

Ինչպե՞ս սա ճիշտ օգտագործել գովազդում

Ինչպես գրավիչ դարձնել գովազդվող առաջարկը

Մի քանի օրինակներ

Առաջին պարբերության կարևորությունը

Մի քանի օրինակներ

Վարժություն Մաս 2-րդի վերաբերյալ

Մաս 3-րդ

Ապացուցե՛ք

Ինչի՞ համար են ձեզ հարկավոր ապացույցները և որտեղ են դրանք հարկավոր

Մի մոռացե՛ք հետևյալ հոգեբանական ճշմարտությունը

“Սիրտն է թելադրում գլխին”

Ի՞նչ կարգի ապացույցներ է հարկավոր նշել գովազդում

Ի՞նչ բաղադրիչ է պակասում շատ ու շատ գովազդների

Ինչպե՞ս ներկայացնել ձեր ապացույցները գովազդում

Վարժություն Մաս 3-րդի վերաբերյալ

Մաս 4-րդ

Չամոզեք մարդկանց անմիջապես վերցնել ձեր առաջարկած առավելությունը

Մի քանի օրինակ

Ինչպես օգտագործել սա վաճառք իրականացնելու համար

Չամոզելը կարող է իրականացվել դրական կամ բացասական տարբերակներով

Վարժություն Մաս 4-րդի վերաբերյալ

Մաս 5-րդ

Խնդրեք գործողություն կատարել

Կարդալու և գործողություն իրականացնելու միջև ընկած հեռավորությունը
Ինչպիսի՞ գործողություն ենք խնդրում կատարել հնարավոր գնորդին
Երաշխիքներ տրամադրելը
“Յետաձգելը վաճառքի թշնամին է”
Անորոշությունը արդյունք չի բերում

Վարժություն Մաս 5-րդի վերաբերյալ

Մաս 6-րդ

Որքա՞ն երկար պետք է լինի գովազդի տեքստը

Ընդհանուր կանոններ չկան
Դեպի վաճառք տանող քայլերը
Բանալի բառերի ընտրությունը
Ինչպես ավելի գրավիչ դարձնել

Ինչպես որոշել գովազդային տեքստի համար լավագույն երկարությունը

Ավելի հեշտ է ուշադրություն գրավել քան ուշադրությունը պահել
Ե՞րբ ավելի կարճ գրել, ե՞րբ ավելի երկար

Ենթավերնագրեր

Ինչպե՞ս ավելի արդյունավետ օգտագործել
Ինչպե՞ս ավելի ուժեղացնել դրանց արդյունքը

Վարժություն Մաս 6-րդի վերաբերյալ

Մաս 7-րդ

Գովազդ Facebook-ի համար

- Գովազդի տարբերակներ
- Գովազդի թիրախավորում
- Գովազդի ֆորմատներ
- Գովազդի մոնիթորինգ



Վարժույթունն Մաս 7-րդի վերաբերյալ

Մաս 8-րդ

Գովազդ Google-ի համար

- Գովազդի տարբերակներ
- Գովազդի թիրախավորում
- Գովազդի մոնիթորինգ



Վարժույթունն Մաս 8-րդի վերաբերյալ

Եզրափակիչ թեստ