

The background of the entire page is a close-up, high-angle photograph of numerous gold coins. The coins are scattered across the surface, with some in sharp focus in the foreground and others blurred in the background, creating a sense of depth. The lighting is warm, highlighting the metallic texture and the intricate details of the coins' designs.

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 прочитаете 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.