

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Про эту книгу и ее читателей.....	7
Про автора, продающие тексты и внутреннюю «русичку» .....	11

## ЧАСТЬ 0. ПРО ВДОХ-ВЫДОХ И УПРАЖНЕНИЕ ОТ СТРАХА ПРОДАЖ

### ЧАСТЬ 1. ЭТО (НЕ) ТО, ЧТО НУЖНО КЛИЕНТАМ

Про ваш продукт и вас самих в костюме улитки .....	21
Про целевую аудиторию, погремушки и старшекласников с деньгами .....	27
Про ценности продукта и два суперприза для вас.....	31
Про оффер, который притянет к вам покупателей.....	36

### ЧАСТЬ 2. ЭТО (НЕ) УБЕДИТЕЛЬНО

Про свойства вместо выгод и сочинения по картине .....	47
Про язык целевой аудитории, ироничного педиатра и «шкуру клиента» .....	54
Про штампы, волшебные слова и взыскательных гурманов.....	59
Про красивые прилагательные и «бомбический» курс.....	65
Про клиентов, которые возражают .....	68
Про заоблачные цены, скидки и воронье гнездо на голове.....	78

### ЧАСТЬ 3. ЭТО (НЕ) ПРОДАЕТ

Про схему PAS и три проблемных вопроса от дятла .....	94
Про схему PMHS: что будет, если слишком сильно давить на боль клиента .....	104
Про схему AIDA, веселый характер и японский хлеб .....	118

Про схему PPPP, рационалов, эмоционалов и торт «Эстерхази»... 133
Про схему ODA, которая кричит громче всех ..... 147
Про сторителлинг для супермена и картонную Машу ..... 153
Про призыв к покупке, горластую тетю Клаву и танцы с бубнами. 172
Про триггеры и карету, которая превращается в тыкву ..... 179
Про «тон оф войс», гусара, истеричку и профессора ..... 186
Про очередь из клиентов, прогревы и ретроградный Меркурий ... 192
Про последнюю работу над ошибками..... 204