



## Лайфхак по созданию эффективных заголовков.

Заголовки определяют успех любого текста и являются ключевым фактором, от которого зависит, обратит внимание читатель на ваш текст или нет. Рекомендации, которые вы найдете ниже подходят под любой текст: пост в соц.сетях, рекламная статья, публикация и т.д! Если вы пишете заголовки таким образом это на 95 процентов увеличивает вероятность того, что ваш текст будет прочитан. При охвате в 100 человек текст кликают в 3 раза больше пользователей, чем если бы это был обычный заголовок.

Используйте этот лайфхак как короткую подсказку перед написанием текстов и наращивайте собственный стиль написания. Поехали! Основываясь на психологических данных выведено 5 секретов составления заголовков!

### Зрение

*«Как незаметно подглядеть за секретами конкурентов»? «Как заметить предвестия важных событий?» « Как увидеть новый тренд раньше других?»*

### Обоняние

*«Осязаемый запах, который будоражит воображение» «Чувствуете как пахнет деньгами?» « А ты помнишь запах своего детства?»*

### Слух

*«5 звуков, которые любят женщины ночью». «Какая музыка вдохновляет на рекорды?» «Почему вы до сих пор не слышите шаги, бегущих к вам клиентов?»*

### Вкус

*«Почему так вдохновляет сладкий вкус победы над самим собой?» «Как часто вы испытывали горькое разочарование от попыток заработать в интернете? «Хочешь попробовать на вкус жизнь своей мечты? Какой он? Расскажи...*

### Осязание

*«Это волшебное чувство мягкости и свежести твоей кожи. Хочешь почувствовать себя королевой»? «Как сделать уборку в доме приятной? «Прикоснуться к успеху. Как это сделать проще всего?»*

Воздействуйте на все 5 органов чувств вашей ЦА. Таким образом вы сможете влиять подсознательно на эмоции клиента. Избегайте манипуляций, но в то же время зацепите клиента за его самую чувствительную струну. Меняйте заголовки в зависимости от органов чувств, чтобы охватить как можно больше потенциальных потребителей. Теперь у вас есть инструмент воздействия и подсознательное управления чувствами и эмоциями клиента. Используйте его во благо, для того чтобы решить проблему вашего клиента. Ведь лучший клиент-это довольный клиент.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?