

3Э2У: формула бестселлера книги

Чтобы создать книгу, которая будет пользоваться успехом на рынке, необходимо до её написания отталкиваться от запросов рынка. Информация должна быть представлена просто, но не примитивно. Тогда даже прогрессивные темы будут восприняты, как надёжные. Но чтобы закрепиться на рынке, пишите так, как не пишут другие. Что можете написать только вы, а не каждый второй копирайтер?

Эффект знакомства с объектом

Если текст или визуальное оформление чем-то отдалённо будет напоминать то, что покупатель нравится (не обязательно из книг), то он отдаст предпочтение вашему творчеству. У него возникнет симпатия на основании “имеющегося знакомства” с ним.

Элемент неожиданности

Мы хорошо запоминаем ту информацию, которая разрывает привычный шаблон. Например, можно писать о том, как полезно просыпаться по утрам, вы будете чувствовать себя лучше, появится время на себя, вы начнёте излучать свет любви и позитива. Но всего несколько дней. Потом вы захотите убивать людей из-за постоянно раздражительности от недосыпа... Поймали элемент неожиданности?

Эмоции и ассоциации

Если вы хотите, чтобы ваша книга стала популярной, то создайте что-нибудь новое и оригинальное. Неожиданное не только привлекает внимание, но и вызывает приятные ощущения. А если первый контакт с книгой вызовет эмоции, то большая вероятность, что люди в магазине примут решение о покупке.

Усиление контраста (информация, конкуренты)

Контраст может быть на фоне текста, вёрстки, идеи, визуального оформления или в сравнении с конкурентами. Наш глаз любит контрастное изображение. Наш ум хорошо подмечает то, что отличается от общей массы. Можно либо быть как все, отхватив кусок от общего пирога, либо предложить альтернативу пирогу, забрав существенную часть любителей пирогов себе.

Упаковка (обложка, нейминг)

До 70% успеха книги зависит от правильности упаковки: обложка, печать, нейминг, позиционирование, УТП, персонализирующий контент и т. п. Формирования лица книги и доверия к ней и автору со стороны потребителя начинается именно с этого. А не стой информации, которая написана в книге.



+7 953 713 46 72

avtrener@gmail.com

vospriyatie.com