

فهرست مندرجات

صفحات	عنوان
۱۷	پیشگفتار
۱۹	مقدمه
۲۹	چگونه از این کتاب استفاده کنیم
۳۳	معرفی: چطور مثل یک فرشته بنویسیم و مثل یک شیطان بفروشیم
۵۱	بخش اول احساس مهمتر از دلیل است: به کار گرفتن عمیق‌ترین نیاز ...
۵۳	فصل اول: استفاده از قدرت آگهی‌نویسی احساسی به منظور متقاعد کردن مشتری
۵۴	معرفی
۵۵	چگونه با احساساتتان ارتباط برقرار کنید
۵۶	در مورد موضوعات کسل‌کننده چه کنیم
۵۹	معرفی حالت پایدار و احساسات هدف
۶۰	نوزده احساس و ۱۱۰ کلمه/عبارت که موجب آن می‌شود
۶۰	تنها احساسی که بر بقیه حکمرانی می‌کند
۶۶	نقشه برداری از طیف احساسات
۶۶	چگونه با استفاده از زبان احساسی ارتباط برقرار کنیم
۶۸	از تئوری تا عمل
۶۸	دانش خود را محک بزنید
۶۹	تمرین

۷۱	فصل دوم: سه ایده بزرگی که باید قبل از مزایا استفاده کنید
۷۲	معرفی
۷۳	استفاده از وعده دادن برای درگیر کردن احساسات
۷۸	کلمه رمز محرمانه که احساسات خوانندگان شما را می‌گشاید
۸۲	چرا داستان‌ها موثرند و چگونه آنها را بیان کنیم
۹۴	از تئوری تا عمل
۹۵	دانش خود را محک بزنید
۹۷	تمرین‌ها
۱۰۱	فصل سوم: یک روند قدرتمند برای ایجاد همدلی مشتری
۱۰۳	معرفی پنج P آگهی نویسی موثر
۱۰۴	ساختن شخصیت مشتری
۱۰۶	تکرار احساس مکالمه یک به یک
۱۰۹	آگهی نویسی را فراموش کنید و در عوض برای التیام دادن تلاش کنید
۱۱۳	روش بدون کیبورد برای نوشتن یک متن عالی
۱۱۷	از تئوری تا عمل
۱۱۸	دانش خود را محک بزنید
۱۱۹	تمرین‌ها

۱۲۳	فصل چهارم: تملق شما را به همه جا می‌رساند
۱۲۴	مقدمه
۱۲۶	هیچکس مغلوب چاپلوسی نمی‌شود... یا می‌شوند؟
۱۳۲	از تئوری تا عمل
۱۳۳	دانش خود را محک بزنید
۱۳۴	تمرین‌ها

۱۳۷	فصل پنجم: راز یونان باستان از نوشته‌های درگیرکننده احساسی
۱۳۸	مقدمه
۱۴۲	سه رویکرد استفاده از ویژگی‌ها، احساسات، نشانه‌ها
۱۴۳	از تئوری تا عمل
۱۴۴	دانش خود را محک بزنید
۱۴۴	تمرین‌ها

۱۴۵	فصل ششم: آگهی‌نویسی و ارتباط در رسانه‌های اجتماعی
۱۴۶	مقدمه
۱۴۸	هشت جنبه رسانه‌های اجتماعی
۱۴۹	ده قانون برای رسانه اجتماعی
۱۵۳	جایی که رسانه‌های اجتماعی و بازاریابی محتوا باهم مواجه می‌شوند
۱۵۹	هنر اجتماعی - نوشتن متن توثیق‌پسند

۱۶۲	از تئوری تا عمل
۱۶۳	دانش خود را محک بزنید
۱۶۴	تمرین‌ها

۱۶۷	فصل هفتم: بله! من نکات شما را برای بهترین راه سفارش گرفتن می‌خواهم
۱۶۸	مقدمه
۱۶۵	بیست و شش برنامه عملی (اقدام)
۱۷۵	از تئوری تا عمل
۱۷۶	دانش خود را محک بزنید
۱۷۶	تمرین‌ها

۱۷۷	بخش دوم: اصل لذت: نوشته خود را لذت بخش و متقاعد کننده تر کنید
-----	---

۱۷۹	فصل هشتم: پنج تکنیک لذت آور برای آگهی نویسان
۱۸۰	مقدمه
۱۸۱	چگونه خواندن متن خود را لذت بخش کنید
۱۸۶	تکرار نکته شما را تقویت می‌کند
۱۸۹	هفت دام آگهی نویسی و چگونگی اجتناب از آنها
۱۹۴	از تئوری تا عمل
۱۹۵	دانش خود را محک بزنید

۱۹۶	تمرین‌ها
۱۹۹	فصل نهم: چطور تخیل خود را درگیر و خلاقیت خود را آزاد کنید
۲۰۰	مقدمه
۲۰۱	اولین سوال: در وهله اول ایده‌ها چطور "آنجا" وجود دارند؟
۲۰۲	دومین سوال: چطور ایده‌ها را از آنجا بگیریم؟
۲۰۶	یک ابزار کاربردی برای تولید ایده‌ها
۲۰۷	یک تکنیک دیگر - بازی کلمات
۲۰۷	و یک تکنیک دیگر - طنین
۲۰۸	یکی دیگر - دقت زبانی
۲۱۳	از تئوری تا عمل
۲۱۴	دانش خود را محک بزنید
۲۱۵	تمرین‌ها
۲۱۷	فصل دهم: یافتن لحن خود (و لحن دیگران)
۲۱۸	مقدمه
۲۲۴	چگونه لحن خود را اصلاح کنید
۲۲۸	پنج ابزار ساده برای داشتن لحن درست
۲۲۹	از تئوری تا عمل
۲۳۰	دانش خود را محک بزنید

۲۳۱	تمرین‌ها
۲۳۳	فصل یازدهم: روش قطعی برای قضاوت، زمانی که دستور زبان در آگهی‌نویسی اهمیت پیدا می‌کند
۲۳۴	مقدمه
۲۳۵	دو دیدگاه در اهمیت دستور زبان
۲۴۰	تو یک شاعر هستی یا قاتل؟
۲۴۴	از تئوری تا عمل
۲۴۵	دانش خود را محک بزنید
۲۴۵	تمرین‌ها
۲۴۷	فصل دوازدهم: یک روش قدیمی برای تزریق زندگی به مذاکره فروش
۲۴۸	مقدمه
۲۵۰	شش جایی که نمایش در آگهی‌نویسی موثر است
۲۵۰	چطور این کار را در سه مرحله آسان انجام دهید
۲۵۴	چه زمانی از تصاویر به جای کلمات استفاده کنیم
۲۵۶	هفت جایی که تصاویر به متن ارزش اضافه می‌کنند
۲۵۸	سه سوالی که درباره تصاویر از خودتان بپرسید
۲۵۹	از تئوری تا عمل
۲۵۹	دانش خود را محک بزنید

۲۶۰

تمرین‌ها

۲۶۳

حرف آخر: XYZ آگهی نویسی

۲۶۹

دانش خود را محک بزنید: پاسخ‌ها