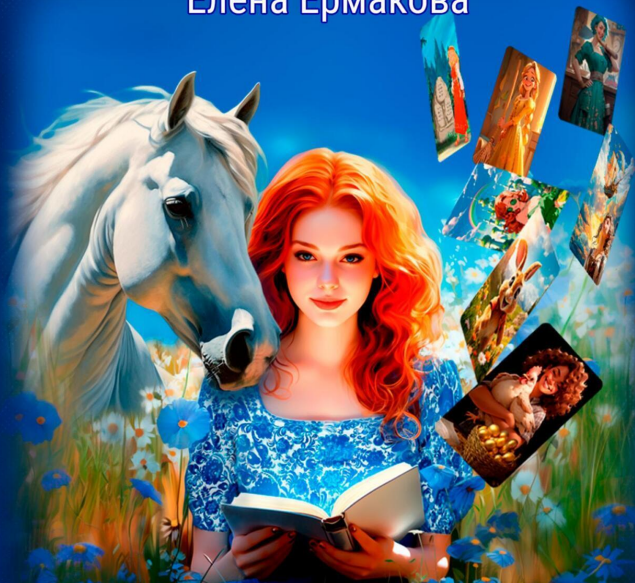


Елена Ермакова



Метафорические карты
**33 ПОДСКАЗКИ ДЛЯ
ВДОХНОВЕНИЯ АВТОРА**
ведь
текст сам себя не напишет



женщина и бизнес

Елена Ермакова
Метафорические карты «33
подсказки для вдохновения
автора», ведь текст
сам себя не напишет
Серия «Женщина и бизнес», книга 5
Серия «Новые авторы»

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69633598
SelfPub; 2023*

Аннотация

А что, если я скажу вам, что вдохновение для текстов живет вокруг вас? За окном, в виде случайного прохожего. На вашей кухне, где весело жарится картошка в ароматном масле. Ваш шкаф – просто кладезь новых тем для текстов. Эта книга и 33 подсказки для автора текстов, написанные в шутовой, но очень толковой форме, помогут вам писать каждый день. А картинки обязательно вас вдохновят.

Содержание

Глава 1. Кто я и зачем вам эта книга	4
Глава 2. Как пользоваться этой книгой?	10
Глава 3. Почему нам страшно продавать через тексты?	11
Глава 4. Синдром самозванца и перфекционизм в текстах	14
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Елена Ермакова

**Метафорические карты «33
подсказки для вдохновения
автора», ведь текст
сам себя не напишет**

**Глава 1. Кто я и
зачем вам эта книга**

Я Елена Ермакова. Знакомые зовут меня Эрнестовна (это моё настоящее отчество). Это будет самая лёгкая, простая и очень вдохновляющая книга-подсказка с метафорическими картами в вашей жизни о копирайтинге, которая поможет продвигать или продавать себя ежедневно. Никаких формул, серьёзности и заумных строчек, а только ваши эмоции в текстах.

В начале книги принято писать о том, кто я вообще. Я столько раз меняла профессии в своей жизни, что описывать не хватит и целой книги. Я человек-сканер, мне интересно абсолютно всё. Поэтому разберёмся с этим вопросом очень быстро.

Последние 9 лет я работаю SMM-щицей, а ещё копирайтером и маркетологом. Как всегда бывает в этой жизни, чтобы продавать в сетях больше и лучше, пришлось научиться самой.

Печальный опыт наёмных специалистов привёл меня в удивительный мир маркетинга социальных сетей, а дальше колесо обозрения и жажды знаний уже само закрутилось со скоростью звука. За моими плечами успешная карьера, большие и маленькие заказчики и много запусков бизнеса для клиентов.

Я даже премию получала. Но я и сейчас не знаю, кем я буду завтра. Мой пытливый ум всё время требует новых знаний и идей. И, возможно, когда вы будете читать эту книгу, я решу стать, к примеру, ещё и психологом.

Идеи рождаются в моей голове молниеносно, ежечасно и миллиардами рассыпаются по мозгу. Интересно есть такая профессия: идеолог? Нету? Может, мне её создать?! Но кем бы я ни стала, никто и никогда не заберёт у меня мою любовь к эмоциональным текстам и продажам. Сколько я себя помню, я делала три вещи: читала книги, писала и продавала. Снег в Арктике местным жителям с доставкой? Легко!

да снега просто завались
лежит направо и налево
зачем нам новый снег Елена?
чтобы на старый заменить!

Не знаю как вы, а я за последние 9 лет потратила немало денег на тренинги и курсы по текстам, а я была почти везде, где только можно. По моим подсчётам – миллион рублей или чуть больше. К ним бонусом летели курсы по продажам, маркетингу и SMM.

Я писала посты по формулам, была серьёзной женщиной по маркетингу и... сидела без денег. Меня накрывала депрессия, провалы шли один за другим, а вместе с ними улетали мои деньги, нервы, и падала самооценка.

Пока я не поняла самое важное: меня – достаточно! Всё, что есть у меня внутри и есть моя сила в текстах и продажах. Год я боролась сама с собой, самозванец на моём троне кричал: «Это всё неправильно, делай идеально, делай, как учили!» Мы вели войны не на жизнь, а на смерть с моим внутренним самозванцем, и моя первая книга – это победа над ним.

ты что совсем уж одурела?
чай не шешнадцать ведь уже
пиши как все шаблонами умело
и будешь ты богат и знаменит!

Я недоучивалась на курсах, бросала тренинги, забивала на прохождение марафонов по текстам. Сколько этих не выброшенных в мусорку скелетов уже висит в моем шкафу!

Кругом в ленте пестрят тексты, как две капли воды, похожие друг на друга: унылые и скучные, банальные и тоскливые, хочется выть на луну долгими серыми питерскими зимними вечерами под мокрый снег за окном. В них нет жизни, в них нет эмоций, в них нет нас с вами, настоящих. СССР знатно, конечно, подпортил нам психику.

куда суёшь опять свой нос Елена?

сиди на попе ровно и не лезь

а если вдруг опять куда залезешь

мы на собрании собьём твою большую спесь

Эта книга с подсказками поможет раз и навсегда перестать писать шаблонно, станет первым маяком на пути к своей аудитории, многие из которой обязательно станут вашими друзьями. А бонусом будет прибыль от продаж или охватов, что милы вашему сердцу. Если вдруг дома есть волшебная шкатулка, производящая деньги, и нет нужды в дополнительном доходе.

Обещаю, что после прочтения и применения простых подсказок от копирайтера и маркетолога по продажам, изменится стиль и подача ваших текстов. Мир вообще станет ярким, картинки текстов будут сменяться, как в старой советской игрушке – калейдоскопе. «Люди любят покупать, но ненавидят, когда им продают».

Елена продавала БАДы
весьма полезные для всех
но скучно так она о них писала
что БАДы плакали навзрыд

В прошлом году я стала писательницей. 1 августа 2022 года выпустила свою первую книгу «Эмоциональный копирайтинг», написанную всего за пять (!) дней. С моей помощью уже написано более 100 000 текстов.

Мне понравилось писать книги, приносящие пользу, быстро, здесь и сейчас. И я написала ещё три книги:

- «Женский бизнес ВКонтакте без миллиона в кармане»
- «Как легко продавать себя дорого и в кайф»
- «Предназначение. Цель. Жизнь»

Вот что я написала о себе на своей авторской странице ЛитРес:

«Елена Ермакова. Писательница. Коуч по текстам. Организатор писательских марафонов. Мастер креативного маркетинга, копирайтер, SMM-специалист с опытом 9 лет. Я пинатель прокрастинаторов, зарядатель мозгаторов, вдохновитель скучаторов и освещатель непониматоров. Писательница текстов и книг по имени «строчунья». Строчу тексты я очень быстро, бывает и очЕпятки оставляю, но больше о них не переживаю. Раньше я играла на фортепиано, а сейчас мои пальцы играют на клавиатуре. Ведь музыка текста такая уди-

вительная и очень красивая. Я могу сыграть для вас любую мелодию текстом, просто попросите».

В мире быстрой информации и скоростей мы и сами хотим меньше тратить время на чтение лишней информации, я и сама люблю делать всё быстро, поэтому в моих книгах нет воды, всё чётко, быстро и только по делу.

Это уже моя шестая книга. Да-да, вы не ошиблись именно шестая. Я пишу пятую прямо сейчас, и она очень скоро выйдет. Честно признаюсь: мне нравится писать короткие книги, позволяющие сразу поймать самую суть. В мире, где очень ценится время и отсутствие ненужной информации, я уверена, что именно короткие мини-буки в жанре нон-фикшн завоюют любовь читателя.

Прошёл ровно год, как я попала в мир писательской индустрии и успела изучить её вдоль и поперёк. Уже в сентябре 2023 года я сама запускаю первый поток курса «Как написать книгу за 21 день» и, к моменту выхода этой книги, он уже выйдет на старт. Первая группа участников уже собрана. С моей помощью уже написано и выпущено несколько книг. Я веду активную личную работу как наставник, помогая другим написать и выпустить свою первую книгу.

Глава 2. Как пользоваться этой книгой?

Я предлагаю вам два варианта использования этой книги. Есть ещё и третий, но о нём чуть позже.

33 метафорические подсказки, которые сопровождают каждую карту, ждут вас в этой книге.

Способ первый:

Закажите печатный формат этой книги. И утром, днём или вечером, когда вдохновения совсем нет, просто откройте её в любом месте, и прочитайте, что там написано.

Способ второй:

Если вы приобрели электронную версию книги: сядьте и мысленно загадайте любое число от 1 до 33, откройте книгу и найдите необходимую карту, следуйте её подсказке.

Способ третий:

Закажите и купите колоду метафорических карт, которую я для вас сделала¹. Возьмите её в руки и выберите одну. А нужная глава книги станет отличным дополнением к вашему выбору.

¹ Пока вы дочитываете эту книгу, я иду в типографию, чтобы заказать сто колод метафорических карт. Подробнее – в конце книги.

Глава 3. Почему нам страшно продавать через тексты?

Давайте начнём с того, почему нам вообще страшно продавать?

«Я совсем не умею продавать, вот мне страшно, стыдно и я вообще не понимаю, как это делается».

Знакомая ситуация? Я ввела бы предмет «Основы продаж» прямо в школе. Ведь нам так нравится покупать, но продавать мы почему-то не любим, особенно – себя. Причина простая: нам запретили.

Если моему читателю меньше 30 лет, ему будет проще. Хотя родители из СССР, а значит могли в раннем детстве заложить негативные установки, что кругом одни барыги, что продают только на рынке, и что зарабатывать надо всё честным трудом на заводе или идти профессию получать. А выставлять себя напоказ перед всеми вообще стыд и позор.

Если же вам, как и мне, за 40, тогда всё будет понять проще. Нас учили отдавать все бесплатно и помогать всем. Я была отличницей, старостой класса, председателем совета дружины и пионерского лагеря тоже.

А за свои заслуги получала грамоты, потому что нас так учили. Очень много лет я посвятила терапии у психолога и

борьбе с внутренними установками. Мне было стыдно просить за свои услуги деньги. Или я просила так мало, что потом наступало полное выгорание.

Мозг отказывался понимать, почему работы сделала и сил я потратила вот сто-о-о-о-о-лько, а получила так мало? Я переживала за всех, мне казалось, что я опустошаю чужие кошельки. Приношу людям вред, разоряя их. Я продолжала работать бесплатно или ну очень дешёво. И очень скучала по продажам.

Ведь продавать – это моё самое любимое занятие, поэтому я продавала за других и работала на клиентов. А мои личные посты трёхлетней давности пестрели словами: «Скидка 90%», и «Ну, купите хотя бы за 300 рублей».

Главный враг продаж – это страх. Что подумают, как подумают и кто подумает. Люди обожают покупать, покупки делают нас счастливыми, радуют, приносят знания, пользу, удовольствие, красоту телу, здоровье.

Продавайте людям счастье, ощущения от обладания вашими вещами, новую жизнь без страха в своих услугах, стройность, свадьбу и её ощущения в свадебном платье. Продавайте дома через эмоции сидеть перед камином вечерами.

Пишите об этом тексты. Рассказывайте истории, жонглируйте эмоциями в текстах, как в цирке под прожекторами. Всё это называется нейрокопирайтинг и нейромаркетинг, ес-

ли кто-то захочет углубиться, добро пожаловать в Гугл. Ваши читатели сами захотят купить. Не вы будете продавать, а вас захотят купить.

Любите выступать, показывайте эфиры. Не любите – пишите тексты. Покупки совершаются на эмоциях: я хочу это здесь и сейчас, куда оплачивать?! Главное – будьте честными, вдохновлёнными от своего дела. Искренность сейчас в тренде.

Если вы по-настоящему любите своё дело, вы полюбите брать за него достойные деньги. Ни один эксперт не научит вас продажам. Это всё теория. Но можно писать так вдохновенно, что вас начнут покупать без рекламы, без таргета, и без агрессивных продаж. Ну и, конечно, следите за динамикой на рынке. Будьте адекватными в своей ценовой категории.

Хороший, искренний честный текст может продать, даже если вы 100% интроверт и совсем не любите общаться. Именно через текст можно передать всё, что вы хотите сказать, но боитесь открыть рот по разным личным причинам.

Глава 4. Синдром самозванца и перфекционизм в текстах

Самый страшный зверь на пути к живым и цепляющим сердца читателей сердцам – это страх потерять лицо перед этими самыми читателями. А ещё, конечно, сильно портит картину синдром самозванца или перфекционизм.

Нам всё время кажется, что текст недостаточно хорош, что его плохо примет аудитория, что будет много негативной критики или, что самое страшное, его никто не оценит. Ведь именно реакции, по мнению очень многих начинающих авторов, определяют хороший текст или нет.

Есть всего один проверенный способ раз и навсегда избавиться от страха писать и выкладывать свои тексты – это начать получать удовольствие от них самим.

Закройте глаза всего на минутку и представьте, что мир интернета рухнул, раз и навсегда. Больше нет возможности входа в сети. У нас остались только бумага и ручка. И вот на бумаге рождается новый текст, который, увы, никто не сможет увидеть и оценить. Перечитайте его 3 раза. Лучший способ – встать на стул, (помните, как в детстве нас заставляли читать стихи гостям или Деду Морозу?), и громко-громко, с выражением, прочитать текст несколько раз. Но только прошу: проверьте сначала стул на прочность, чтобы не было

ненужных травм.

на стул Елена взгромоздилась
в руке дрожащий лист зажав
и громко-громко с выраженьем
стихи читала всем гостям

Включите артистичность, добавьте драмы или комедии, если того требует текст. Ударения на продаже или силе голоса на важных акцентах. И как? Нравится? Нигде не режет? Не поверите, но вы сразу услышите места, где надо что-то поменять. Поменяли?

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.