

Основной целью любого объявления является побуждение читателя к какому-либо действию. Это могут быть посещение вашего сайта, покупка продукции, заказ каталога или запрос дополнительной информации. Поэтому подумайте. И прежде чем вы напишете хоть одно слово объявления, вы должны совершенно четко осознать свою цель и сосредоточиться на ней и только на ней. Написав предложение или параграф, оцените его. Спросите самого себя еще раз: может ли этот текст побудить читателя к какому-либо действию? Противьтесь своему внутреннему желанию написать, что ваша компания самая крутая в своей области или вообще в мире. Что ваш товар самый лучший, супер-пупер. Что вы - самый лучший специалист, какой только есть на свете. Потому-что, если это действительно так, то читатель это и сам знает, а если - нет, то вам скорее всего не поверят. Такая откровенная похвальба лишь повредит вашей репутации. Оставайтесь сконцентрированным на вашей конкретной цели. Тщательно изучайте другие примеры объявлений. Каждый день мы ежедневно окунаемся в мощнейший поток рекламных сообщений. Объявления в газетах, на радио, по телевидению, на уличных щитах, на стенах домов, на автомобилях, в метро, на полиэтиленовых пакетах, в Интернете. Мы завалены рекламой по самую макушку. Подавляющее большинство этих объявлений мы пропускаем мимо ушей. Но время от времени, что-то в обычном объявлении привлекает ваше внимание. Такие вещи нельзя оставлять без внимания. Вам в руки достался неожиданный подарок. Зачем оставлять его валяться под ногами? Обязательно скопируйте или напечатайте себе копию и сложите все это в отдельную папочку. Позже вы обязательно тщательно изучите это объявление еще раз. Ответьте на вопросы. Какие элементы этого объявления приковали ваше внимание? Что в них заставило прочесть вас всю рекламу до конца? Все свои выводы записывайте на отдельную бумажку и сравнивайте с результатами исследования других объявлений, найденных таким же способом. Все это, как вы понимаете, пригодится вам для составления ваших собственных объявлений. Из того, уже совсем незначительного количества объявлений, которые заставили вас отвлечься от дел насущных, есть несколько, поистине редчайших шедевров. Это те, которые заставили вас потратить с трудом заработанные деньги на получение дополнительной информации или покупки рекламируемой продукции. Если вы осознали, что держите в руках такое объявление, то должны прыгать вместе с креслом по всей комнате от радости. Ведь вы откопали редчайшее сокровище, еще один кирпичик в фундаменте вашего личного благосостояния. И достался он вам совершенно бесплатно. Нужно было только приложить немного внимания. Возьмите это бесценное сокровище и изучите каждое его слово. Станьте патологоанатомом. Проведите вскрытие по всем правилам медицинской науки. Расчлените его и изучите каждый элемент в отдельности. Проанализируйте его изнутри и снаружи, сбоку. Вам надо найти ту малость, которая вцепилась в вас клещами и заставила поделиться кровными, нелегким трудом заработанными деньгами. Это объявление будет для вас бесплатным учебным пособием. Но использовать его надо на полную катушку. Обратите особое внимание на словарный запас объявления. Особенно на те слова и словосочетания, которые первыми привлекли ваше внимание. Какая часть объявления стала для вас неотразимой? Используйте эти моменты для своих собственных рекламных материалов. Таким образом, вы должны будете потратить действительно много времени в изысканиях тех слов, красивых словесных оборотов,

которые сегодня актуальны и могут принести вам большой объем читательского внимания.