

pawełkowalski

# ZJEDZ KONKURENCJĘ



**Jak maksymalizować  
zyski i pisać skuteczne  
teksty sprzedażowe**

Paweł Kowalski

# ZJEDZ KONKURENCJĘ

Jak maksymalizować zyski i pisać skuteczne  
**teksty sprzedażowe**

© Copyright by  
Paweł Kowalski & e-bookowo  
Projekt okładki:  
Paweł Kowalski

ISBN 978-83-7859-269-3

Wydawca: Wydawnictwo internetowe e-bookowo  
[www.e-bookowo.pl](http://www.e-bookowo.pl)  
Kontakt: [wydawnictwo@e-bookowo.pl](mailto:wydawnictwo@e-bookowo.pl)

Wszelkie prawa zastrzeżone.  
Kopiowanie, rozpowszechnianie części lub całości  
bez zgody wydawcy zabronione  
Wydanie I 2013

## WSTĘP

Witaj Drogi Czytelniku!

Mam na imię Paweł i mam przyjemność zaprosić Cię na niesamowitą podróż. Nie będzie się ona odbywać ani na lądach, ani na oceanach. Mam zamiar pomóc Ci zajrzeć w głąb siebie i pokazać jak niezwykle umiejętności w sobie skrywasz. Czy Tobie również wmawiano przez lata, że nie umiesz pisać? Mówili Ci, że z tym trzeba się urodzić? Że w najlepszym wypadku trzeba się tego uczyć latami? To wszystko bzdury! Nie daj się dłużej okłamywać! Masz w sobie pisarza, który być może był mocno uśpiony przez lata.

To prawda – nie będę Cię uczył jak pisać powieści. Nie pokażę Ci jak pięknie pisać wiersze. Moim celem jest obudzić Twój potencjał do pisania tekstów sprzedażowych! Nie jest to tak makabrycznie trudne jak może Ci się na razie wydawać. Jednak musisz wiedzieć już teraz, że słowa, których używasz mają ogromne znacznie. Mają ogromną moc.

Jak się domyślam jesteś zainteresowany wykorzystaniem umiejętności z tego poradnika do sprzedaży swoich produktów na serwisie aukcyjnym. Oczywiście nie zabronię Ci stosować tych umiejętności we własnym sklepie internetowym lub na stronie sprzedającej konkretny produkt. Ponieważ sam sprzedaję ten poradnik na serwisie aukcyjnym, to piszę go głównie z myślą o osobach, które chcą na takim portalu zarabiać. Jednak pamiętaj „Sky is the limit”, lub jak napisał Wieszc

„Sięgaj tam gdzie wzrok nie sięga”.

Mam ogromną nadzieję i pragnienie, by pisanie tekstów perswazyjnych stało się Twoją pasją. Jestem świadomy tego, że być może twój pierwszy, napisany samodzielnie tekst nie będzie tak potężnym narzędziem sprzedaży, że nic lepszego już się nie da zrobić. Otóż nie! Musisz się przyzwyczać i przyjąć z radością myśl, że pisanie tekstów to ciągły rozwój i zmiany. Pamiętam doskonale scenę z filmu „12 małp”, gdy Bruce Willis wypowiada słowa: „Film, który oglądam po raz drugi jest tym samym filmem, ale to ja się zmieniłem i jest dla mnie teraz czymś innym”. Tak samo jest z tekstem sprzedażowym. Co jakiś czas będziemy uczyć się nowych rzeczy. Niekoniecznie muszą być to rzeczy związane z pisanem tekstów. Musimy pamiętać, że cała rzeczywistość, czyli wszystko co nas otacza i my sami, będący gdzieś w środku, stanowimy jedność. Tak naprawdę, jak powiedział Tony Buzan, propagator szybkiego czytania, technik pamięciowych i twórca map myśli: „wszystko łączy się ze wszystkim”. Nasz mózg zawiera miliony neuronów, które z każdą chwilą dokonują nowych połączeń. To nieograniczony potencjał. Pomyśleć, że wykorzystujemy nasz mózg, najbardziej zaawansowany komputer na świecie, jak zwykły kalkulator!

Marzy mi się, że ta książka nie będzie dla Ciebie ostatnio rzeczą na drodze do stacji „skuteczny Copywriter”. Liczę na to, że Twój rozwój nigdy się nie skończy! Będzie to proces ciągły! Już Henry Ford powiedział: „Ten kto przestaje się uczyć jest stary, nieważne czy ma 16 czy 80 lat!”. Żyjemy w Erze Informacyjnej. Instytucje państwowe tworzą plany strategiczne nazywając współczesną gospodarkę: „Gospodarką Opartą na Wiedzy”. Największym kapitałem. Największym aktywem, jakie mamy, jesteśmy MY SAMI.

Dlatego bardzo się cieszę, że czytasz teraz ten poradnik i chcesz się stać jeszcze lepszą wersją samego siebie. Bo tak naprawdę to co najdroższe na świecie masz w sobie. Nie chcę wchodzić tutaj w filozofię czy teologię. Chodzi mi raczej o Twój ogromny potencjał. Wszystko czego się nauczyłeś, wszystko, co osiągnąłeś, jest Twoim kapitałem. Teraz możesz nauczyć się nowych rzeczy i stać się jeszcze bardziej kompetentny. Pamiętaj jednak, że to trening czyni mistrzem! Oczywiście, tak jak pisałem na początku nie będzie to trwać wiele lat. Jednak świadomość tego, że jesteś tak dobry, jak Twój ostatni tekst sprzedażowy, powinna Cię napędzać. Powinna dawać Ci ogromną energię do działania. I tego serdecznie ci życzę!

Autor

## **Spis treści**

<b>WSTĘP</b>	<b>4</b>
<b>ROZDZIAŁ 1 : Zaczynamy!</b>	<b>7</b>
<b>Nagłówek</b>	<b>8</b>
<b>ROZDZIAŁ 2: ANALIZUJEMY TEKSTY!</b>	<b>16</b>
<b>Oferta 1: Środek na komary</b>	<b>22</b>
<b>Oferta 2: Kserokopiarka</b>	<b>31</b>
<b>Oferta 3: Poduszka relaksacyjna</b>	<b>40</b>
<b>Oferta 4: Zegarek elektroniczny</b>	<b>49</b>
<b>Oferta 5: iPhone 5</b>	<b>57</b>
<b>Oferta 6: Wakacje</b>	<b>65</b>
<b>Oferta 7: kubek próżniowy</b>	<b>73</b>
<b>Oferta 8: Szkolenie z obsługi klienta</b>	<b>83</b>
<b>Oferta 9: Firma remontowa</b>	<b>90</b>
<b>Oferta 10: usługi hostingowe</b>	<b>98</b>
<b>PODSUMOWANIE ANALIZY TEKSTÓW</b>	<b>107</b>
<b>Rozdział 3: Jak formatować aukcję w języku HTML?</b>	<b>108</b>
<b>ZAKOŃCZENIE</b>	<b>120</b>