

# Nagłówki, Które Sprzedają

**Odkryj Klucz Do Przyciągania Klientów**



**Dariusz Pichalski**



**eAkademia.online**

© Dariusz Pichalski eAkademia.online

Ten praktyczny przewodnik pomoże Ci pisać przekonujące nagłówki, które przyciągną uwagę i zainspirują do działania.

Niezależnie od tego, czy prowadzisz firmę, bloga czy sprzedajesz online, ten ebook dostarczy Ci prostych strategii, aby wyróżnić się spośród konkurencji.

Zrewolucjonizuj swoje oferty/strony i przyciągnij uwagę potencjalnych klientów już dziś!

## O autorze:

Pomagam Rozwijać Biznes Online i Robię 104 Pompki w serii

Zobacz moje kursy: [eakademia.online](https://eakademia.online)

Subskrybuj mnie na YouTube: [youtube.com/@dariuszpichalski](https://youtube.com/@dariuszpichalski)

Zobacz wszystkie moje media: 📌

<https://linktr.ee/dariuszpichalski>



## **Tylko 20% przeczyta tekst który zamieszczasz w reklamie/na stronie/w ofercie, ale aż 80% przeczyta nagłówek.**

Od nagłówka zależy czy skupisz wzrok czytelnika, zaciekawisz, zaintrygujesz go na tyle by chciał zgłębić się w dalszej części oferty.

Wg. badań nagłówek to od 50 do 75% sukcesu reklamy. To w nim tkwi cała siła i głównie od niego zależy, czy sprzedaż.

**W tym wpisie nauczę Cie jak pisać skuteczne nagłówki** oraz przedstawię najskuteczniejsze, które sprzedają od dekad w różnych branżach.

Będzie bardzo dużo „mięcha”: konkretnych przykładów wraz z omówieniem, zatem zaczynamy!

Poniżej dwa nagłówki; bardzo do siebie podobne. Jak myślisz który jest jest bardziej skuteczny?

*Czy boisz się popełniać błędy, mówiąc po angielsku?*

*Czy popełniasz takie błędy, mówiąc po angielsku?*

Drugi nagłówek okazał się o wiele skuteczniejszy. Dlaczego? Różnica tkwi w słowie „takie”, które sugeruje czytelnikowi, by dalszej części tekstu sprawdził, czy też nie popełnia takich

błędów. Budzi ciekawość. A pierwszy o tylko zwykła gadka reklamowa.

Poniżej kolejny przykład dwóch bardzo do siebie podobnych nagłówków, z których jeden okazał się dużo bardziej skuteczny:

*Jan Kowalski zarobił 1 000 000 zł w ciągu pierwszego roku, wykorzystując wiedzę z mojej książki.*

*Jan Kowalski zarobił 10 000 zł w miesiąc po przeczytaniu mojej książki*

W tym przypadku również drugi nagłówek okazał się lepszy, ponieważ większość czytających jest w stanie sobie wyobrazić możliwość zarobienia kwoty 10 000 zł. Mało kto jednak może wyobrazić sobie zarobienie 1 000 000 zł.

### **3 kategorie skutecznych nagłówków**

Skuteczne nagłówki możemy podzielić na 3 kategorie wg. cech:

#### **Nagłówek proponujący coś czego czytelnik pragnie**

Takie które wzbudzają zainteresowanie czytelnika samym sobą, takie które oferują korzyści dla czytelnika np:

*Emerytura w wieku 50 lat*

### **Nagłówek informacyjny:**

*Wynaleziony nowy skuteczny środek odchudzający*

### **Nagłówek wzbudzający ciekawość:**

*Czy postępujesz uczciwie wobec swojej żony?*

Najsukutezniejsze są te które wzbudzają pragnienia u czytających. Człowiek najpierw podejmuje decyzję na poziomie emocji, a potem dopowiada sobie do tego logiczne wytłumaczenie. Jeśli wzbudzisz w nim pragnienie, najpierw kupi a potem sobie dopowie logiczne wytłumaczenie dlaczego to zrobić.

Przykłady dobrych nagłóweków łączących zaspokojenie pragnienia i ciekawości:

*Możesz śmiać się z kłopotów finansowych, jeśli tylko wprowadzisz w czyn ten prosty plan.*

*Odcisk znika w ciągu 3 dni lub zwracamy pieniądze*

Poniżej przykład nagłówka, który bardzo dobrze „sprzedawał” kursy wysyłkowe z dziedziny handlu:

*Jak zostałem wspaniałym handlowcem dzięki głupiej sztuczce*

Nagłówek ten wzbudza zainteresowanie czytelnika, który chce dowiedzieć się co to za głupia sztuczka, oraz wzbudza zainteresowanie własną osobą, proponując sposób by stać się wspaniałym handlowcem.

Przykład bardzo dobrego nagłówka oferującego kurs na poprawienie pamięci:

*Jak poprawiłem pamięć w jeden wieczór*

Większość ludzi uważa, że ma słabą pamięć, dlatego ten nagłówek zainteresuje większość czytających. Sugeruje też, że sposób jest prosty i do „ogarnięcia” w jeden wieczór.

A poniżej dobry nagłówek reklamy z dziedziny rozwoju osobistego. hasło okazało się bardzo skuteczne:

*Daj mi 5 dni – a uzyskasz magiczną osobowość. Udowodnię to – z darmo*

Któż z nas nie chce takiej osobowości, dzięki której będzie powszechnie lubiany? Mamy tu także konkretną – nieodległą w czasie datę, oraz gwarancję, że to się uda bez wkładu finansowego.

Przykład kolejny bardzo skutecznego nagłówka, który odniósł spory sukces sprzedażowy:

*Poszukujemy Twoich usług w charakterze doskonale opłacanego specjalisty w dziedzinie nieruchomości*

Przekaz jest prosty: praca za porządne pieniądze. W Polsce nie brakuje chyba ludzi niezadowolonych swoją pracą i zarobkami. Bardzo ważnym elementem w tym nagłówku jest słowo „poszukujemy”. Ludzie podświadomie zatrzymują wzrok by sprawdzić, co tam się poszukuje.

Nagłówek, który również dał doskonałe rezultaty:

*Ogłaszamy nowy program oszczędzania na dom*

W nagłówku mamy dwa ważne słowa: „ogłaszamy” oraz „nowy”, które niosą informację. Poza tym, każdy z nas chce własny dom, co powoduje zainteresowanie.

Przykład nagłówka w którym wykorzystano pewną „sztuczkę” reklamową:

*Zaryzykowałem znaczek pocztowy i zarobiłem 8 490 zł w ciągu pierwszego miesiąca*

Nagłówek wzbudza ciekawość, jak u licha za wartość znaczka pocztowego można zarobić tak sporą sumę

pieniędzy. Reklama nawołuje do wysłania pocztą zamówienia na darmową broszurę dotyczącą pewnego kursu.

**Zatem dobry nagłówek musi wzbudzać w czytelniku pragnienie oraz jeśli to możliwe podać informację o produkcie.**

## **Jak dodatkowo wyróżnić nagłówki?**

kilka przykładów jak ja wyróżniam nagłówki:

- inny kolor czcionki np. tekst czarny, nagłówek czerwony
- każdy wyraz w nagłówku pisany wielką literą np. „Jak Napisać Dobry Nagłówek”
- pogrubienia niektórych wyrazów w nagłówku: „Tajemnica **Bycia szczupłą**„
- pisanie niektórych wyrazów wielkimi literami: „DOBRE MEBLE, czas by je kupić”

## **25 sprawdzonych sposobów na nagłówki:**

### **1. Zaczynamy nagłówek od słowa „PRZEDSTAWIAMY”:**

*Przedstawiamy cztery nowe sposoby mówienia „Kocham Cię”*

### **2. Zaczynamy nagłówek od słowa „OGŁASZAMY”:**

*Ogłaszamy powstanie nowej metody*



### **3. Zaczynamy nagłówek od słowa „NOWY”**

*Nowa metoda zarządzania finansami domowymi*

### **4. Zaczynamy nagłówek od słowa „TERAZ”**

*Teraz dostępne również online*

### **5. Zaczynamy nagłówek od słowa „NARESZNIE”**

*Nareszcie wynaleziono skuteczny środek na przeziębienie*

### **6. Określamy w nagłówku czas:**

*Od 1 czerwca rusza letnia wyprzedaż*

### **7. Nagłówki w stylu informacji z prasy:**

*Niezwykły podarunek z dalekiego Meksyku*

### **8. W nagłówku zamieszczamy cenę:**

*Wydałbyś 20 zł, by poczuć się jakbyś wydał milion?*

## **9. Nagłówek, który podkreśla obniżkę cen:**

*Wygodny fotel za 149 zł [zwykła cena 300 zł]*

## **10. Nagłówek, który podkreśla wygodny sposób spłaty”**

*Zamów teraz, zapłać za pół roku*

## **11. Podkreślamy darmową ofertę**

*Darmowa konsultacja*

## **12. Zaczynamy nagłówek od słowa „Jak”**

*Jak zakończyć problemy finansowe*

*Jak zdobyć lepszą pracę*

*Jak zatrzymać żonę w domu*

*Jak zarabiam na życie pracując przez 4 godziny dziennie*

## **13. Zaczynamy nagłówek od słowa „Dlaczego”**

*Dlaczego dzięki tym witaminom poczujesz się pełen wigoru?*

*Dlaczego niektórzy ludzie prawie zawsze zarabiają na giełdzie?*

#### **14. Zaczynamy nagłówek od słowa „Który”**

*Który akumulator będzie najlepszy dla Twojego samochodu?*

#### **15. Zaczynamy nagłówek od słów „Kto jeszcze”**

*Kto jeszcze chce wysportowaną, męską sylwetkę?*

*Kto jeszcze ma włosy, które się ciężko układają?*

*Kto jeszcze ma problem z porannym wstawaniem?*

#### **16. Zaczynamy nagłówek od słowa „Poszukujemy”**

*Poszukujemy Twoich usług w charakterze świetnie opłacanego specjalisty w dziedzinie nieruchomości*

#### **17. Zaczynamy nagłówki od słów: „Ten, ta, to”**

*Ta kojąca kąpiel upiększająca jest czymś niezwykłym*

## **18. Zaczynamy nagłówek od słowa „Ponieważ”**

*Ponieważ pchły powracają*

## **19. Zaczynamy nagłówek od słów „Jeśli” „Gdyby”**

*Jeśli zależy Ci na rozwoju i bezpieczeństwie, przeczytaj TO*

*Gdybym przeczytał tę książkę wcześniej...*

## **20. Zaczynamy nagłówek od słowa „Porada”**

*Porada dla młodych żon*

## **21. Uważamy w nagłówku opinii zadowolonego klienta:**

*Groziło mi bankructwo – zaczęłam więc czytać książki Briana Tracy*

## **22. Proponujemy czytelnikowi test**

*Czy Twoja skóra głowy przejdzie ten test paznokcia*

**23. Używamy nagłówka składającego się z jednego słowa:**

*Nieśmiały?*

*Schudnij*

*Witaminy*

*Nerwy*

*Przepuklina*

*Seks*

**24. Używamy nagłówka składającego się z dwóch słów:**

*Zmarszczki znikły*

*Swędząca skóra*

*Bądź silny*

**25. Nagłówki przedstawiające korzyści za pomocą liczb i faktów:**

*Fat killer pozwala spalić do 79% więcej kalorii w porównaniu z innymi środkami na odchudzanie*

*Jan Kowalski przetestował model roweru wart 3000 zł i twierdzi, że jest dla Ciebie idealny.*

**Na zakończenie jeszcze jedna porada:** stosuj w swoim tekście sporo nagłówków - subnagłówków.

**Niech Twoja oferta ma układ gazetowy:** nagłówek – tekst – nagłówek – tekst. Nie pisz zbyt długich bloków tekstowych, inaczej nikt ich nie przeczyta.

# **Chcesz więcej wiedzy?**

**Zobacz moje kursy: [www.eakademia.online](http://www.eakademia.online)**