

100

Ý TƯỞNG

**VIẾT
QUẢNG CÁO
TUYỆT HAY**

100 Great Copywriting Ideas

Từ những công ty hàng đầu trên khắp thế giới

Andy Maslen

Trần Thị Kim Cúc *dịch*

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

Mục lục

Lời giới thiệu	9
1 Nên viết về mình (hay không?)	17
2 Hãy nhớ là bạn đang bán hàng	20
3 Ý tưởng cho nhan đề - Độc giả luôn ích kỷ	23
4 Kêu gọi hành động	26
5 Một ý tưởng khác để viết nhan đề - Giải tỏa những băn khoăn	29
6 Doanh nhân cũng thích quà tặng	32
7 Hãy viết như bạn nói	35
8 Ước gì bạn có ở đây	38
9 Viết cho các trang web càng phải thân mật hơn	41
10 Ngữ pháp có thành vấn đề hay không?	44
11 Những điều không nên viết trong phiếu đặt hàng	47
12 Tiêu đề email	50
13 Tránh viết sáo rỗng (Như tránh bệnh dịch)	53
14 Viết ngắn	56
15 Những tính từ lấp lánh, bóng bẩy và thú vị	59
16 Tưởng tượng...	62
17 Bị khách hàng từ bỏ là một nỗi đau ngọt ngào (thật ra, chỉ có nỗi đau)	65
18 Bài viết dài và vì sao nó có tác dụng	68
19 Dịch vụ của bạn có tốt như những gì bài viết hứa hẹn?	71
20 Bạn có xóa tan đi những nỗi lo âu trong một giải pháp?	74
21 Khách hàng hay bia đỡ đạn?	77

22	Không nhất thiết phải làm cái gì đó, cứ ngồi yên đấy!	80
23	Bài quảng cáo trực tuyến giúp việc kinh doanh phát triển	83
24	Cỡ chữ cũng rất quan trọng	86
25	Tôi phản đối	89
26	Bức thư từ trên trời rơi xuống	92
27	Web 2.0 thay đổi bài viết của bạn ra sao?	95
28	Nghiên cứu tình huống	98
29	Viết nhiều hơn và tăng gấp đôi lợi nhuận	101
30	Mỏ vàng từ những trang web	104
31	Vì sao tôi ghét dùng từ “nhóm”	107
32	Sức mạnh của khát khao	110
33	Bạn có ý gì khi nói “nếu”?	113
34	Dùng phông chữ Courier	116
35	Mẹo viết email hiệu quả	119
36	Không phải lúc nào các từ dài cũng khiến bạn có vẻ thông minh hơn	122
37	Trấn an khách hàng trực tuyến của bạn	125
38	Sự khôi hài	128
39	Công thức AIDCA	131
40	Bài viết của bạn có đủ FAB chưa?	134
41	Lên kế hoạch KFC	137
42	Tặng độc giả một “nụ hôn” (k-i-s-s)	140
43	Thấp hay cao?	143
44	Bỏ qua việc gây ấn tượng, tập trung vào tính dễ hiểu	146
45	Khi bạn không có thời gian để lập kế hoạch, hãy cứ lập kế hoạch!	149
46	“Tôi cần sửa một chỗ nữa!”	152
47	Một ý tưởng khác để viết tựa đề: đúng hay sai	155
48	Hãy khác biệt	158

49	Tận dụng sự tiết kiệm ngôn ngữ (ý tôi là dùng từ ngắn)	161
50	Gần như độc nhất	164
51	Tìm điểm yếu của khách hàng	167
52	Một ý tưởng khác để viết tựa đề: sử dụng cụm từ “làm thế nào”	170
53	Chúng tôi không chào bán cho bạn	173
54	Cho độc giả không gian suy nghĩ	176
55	Trả lời 20 câu hỏi	179
56	Ưu tiên cho khách hàng của bạn trước	182
57	Sử dụng kỹ thuật kể chuyện	185
58	Nhìn tôi này! Tôi đang mỉm cười và chỉ vào laptop	188
59	Sử dụng những con số đúng cách	191
60	Hỏi độc giả của bạn một câu	194
61	Anh chỉ tâm bốt tôi thôi!	197
62	Các câu hỏi của bạn đã được trả lời	200
63	Làm sao để thâm nhập vào giới thượng lưu	203
64	Dùng những hình ảnh khiến độc giả đồng cảm	206
65	Mở đầu bằng những dữ kiện thực tế	209
66	Bán hàng cho những nhà quản lý quốc tế	212
67	Bỏ qua câu “bỏ qua đoạn giới thiệu”	215
68	Thỏa mãn những khao khát của độc giả	218
69	Điều chỉnh thông điệp phù hợp với từng nhóm độc giả	221
70	Sử dụng tiêu đề phụ	224
71	Khơi gợi trí tò mò	227
72	Làm cho bài quảng cáo giống bài tòa soạn	230
73	Cẩn thận với những hình ảnh nhảm chán	233
74	Thay đổi quan niệm của khách hàng tiềm năng của bạn	236
75	Trận golf tuyệt vời đi kèm với một hội nghị hữu ích	239
76	Hành động như chim ác là	242

77	Xem xét tính dễ đọc của bài viết	245
78	Hãy nói “xin chào!”	248
79	Ngữ pháp <i>rất</i> quan trọng	251
80	Chơi chữ có tác dụng không?	254
81	Sử dụng ngôn ngữ mà khách hàng có thể hiểu được	257
82	Làm cho độc giả gật đầu	260
83	Viết lời rao hàng sâu sắc hơn	263
84	Yá tưởng khác để viết tựa đề – sử dụng từ “bây giờ”	266
85	Không nhất thiết phải theo khổ giấy A4, hoặc A5, hoặc...	269
86	Phô mai cho lễ giáng sinh?	272
87	Để khách hàng nói thay bạn	275
88	Giải quyết vấn đề giá cao	278
89	Họ đang sợ điều gì?	281
90	“Những con số lẻ là sự thích thú của thượng đế” – Virgil, <i>the eclogues</i>	284
91	Ngựa đánh bại lạc đà	287
92	Kết bạn với người thiết kế	290
93	Sử dụng dữ liệu cá nhân một cách thông minh	293
94	Mở đầu một câu bằng từ “và” hoặc “đừng”	296
95	Nhàm chán với ai?	299
96	Hãy tạo ra bảng câu hỏi	302
97	Cho người ta thấy một chút “cảnh hậu trường”	305
98	Đánh vào khát vọng của con người	308
99	Tuân theo luật vạn vật hấp dẫn	311
100	Hiểu con người	314
	Lời kết	317
	Lời cảm ơn	318