



Удачные и неудачные заголовки для писем с партнерскими рекомендациями

Если вы занимаетесь партнерским маркетингом, делаете рассылки подписчикам, пишете посты, выкладываете видео, то в своей работе используете заголовки.

[Электронные книги для заработка в интернет](#)

Заголовок и картинка - это первое, что обращает на себя внимание аудитории. Или не обращает, если заголовок составлен неудачно.

Предлагаю разобраться с удачными и неудачными примерами заголовков для писем в рассылку с предложением партнерского продукта. Ведь от того, как сделан заголовок, зависит, сколько открытий письма и переходов по партнерской ссылке вы получите. Вам же нужно больше переходов и продаж, правильно?

Начнем с параметров удачных и неудачных заголовков, а затем пройдемся по примерам.

Удачные заголовки привлекают внимание и предлагают конкретную выгоду для получателя. Они содержат информацию о том, каким образом продукт может помочь решить проблему или сэкономить время, деньги, силы...

Неудачные заголовки, напротив, слишком общие и не дают ясного представления о том, какая конкретная польза ждет получателя письма. Такие заголовки, к тому же, вызывают “маркетинговую слепоту” - то есть они стандартны и уже как клише, на которое просто не обращаешь внимание.



41 прибыльный совет по email-маркетингу

Из этой электронной книги Вы узнаете как:
Увеличить свою базу подписчиков;
Поднять открываемость ваших писем;
Сделать подписчика клиентом!;
Зарабатывать больше, отправляя письма!

[Узнать подробнее>>](#)

Удачные заголовки, критерии:

- Привлекают внимание с помощью сильных и эмоциональных слов (например, "преобразит", "эксклюзивное", "в тренде").
- Четко обозначают выгоду для получателя (например, "удвоить вашу прибыль", "сэкономить рекламный бюджет", "избежать ошибок").
- Создают ощущение срочности и эксклюзивности (например, "срочно", "ограниченное предложение", "последние часы", "только до конца дня").
- Побуждают к действию, используя призывы (например, "действуйте в числе первых", "получите эксклюзивные бонусы", "забронируйте скидку", "успейте, пока бесплатно").
- Персонализированы. Обращаются к конкретной аудитории ("Маркетолог? Перестань терять клиентов!").
- Используют социальное доказательство ("Кейс клиента, отзыв, разбор результата клиента").
- Им свойственна краткость и ясность. Такие заголовки не грузят избыточной информацией, чтобы не утомлять получателя.
- Они непременно согласованы с контентом. Избегайте создания ложных ожиданий у получателей.

Неудачные заголовки, критерии:

- Слишком общие и не содержат конкретики, которая могла бы заинтересовать потенциального клиента.
- Не указывают на преимущества или уникальные аспекты продукта, делая предложение невыразительным.
- Не создают ощущения срочности или необходимости действовать.
- Не вызывают эмоционального отклика или любопытства, не дают стимула, чтобы получатель открыл письмо.
- Вызывают “маркетинговую слепоту” - так как в них используются фразы-клише, на которые пользователь уже подсознательно не реагирует.
- Слишком длинный и сложно составленный заголовок.
- Чрезмерное использование восклицательных знаков. Перебор с восклицательными знаками может создавать впечатление излишней эмоциональности и неискренности.
- Использование КАПСЛОКА (заглавных букв) во всем заголовке или в его части может создавать впечатление крика или навязчивости.



Успешная реклама в чужих Рассылках

Правила и нюансы: как не потерять вложенные деньги.

Как решить проблему быстрого набора подписчиков и массового продвижения ваших услуг или продуктов до целевой аудитории?

[Узнать подробнее>>](#)

А теперь пройдемся по конкретным примерам:

Удачные заголовки:

1. Увеличьте конверсию сайта на 30% при помощи нового инструмента
2. 7 способов привлечь новых клиентов с минимальным рекламным бюджетом
3. Как зарабатывать больше в 3 раза на той же базе подписчиков
4. Новинка, которая понравится вашим подписчикам. Ваши комиссионные 60%
5. Топ-10 инструментов для масштабирования бизнеса в 2024 году
6. Тренды интернет-заработка 2024! Ваш входной билет на мастер-класс
7. Ваш демо-доступ к клубу на 7 дней и промокод на скидку 50%
8. Почему вашему бизнесу нужна партнерская программа?
9. Для вас эксклюзивный доступ к закрытому мастер-классу по инвестициям
10. Только до конца дня. 3 месяца доступа к сервису в подарок при оплате сегодня



Твоя успешная e-майл рассылка

Данная книга построена в виде собственной истории и несет только практический опыт накопленный в течение трех лет путем собственных проб и ошибок. Также некоторые примеры были просмотрены у других авторов рассылок и на их основании сделаны соответствующие выводы.

[Узнать подробнее>>](#)

[Электронные книги для заработка в интернет](#)

Неудачные заголовки:

1. Отличный продукт, который вам понравится
2. Для вас интересное предложение
3. Уникальные продукты - только для вас!"
4. Интересные новости!
5. Вы заинтересованы в партнерстве?
6. Предложение для вашего бизнеса
7. Хочу предложить взаимовыгодное сотрудничество
8. Есть решение ваших проблем с привлечением клиентов
9. Помогу заработать много денег
10. Увеличу вам продажи!
11. Предлагаю уникальные условия
12. Пишу вам неспроста...
13. Полезное письмо
14. Откройте это и узнайте!
15. Письмо с предложением по поводу продукции и акций в нашем интернет-магазине, которое вы, возможно, будете заинтересованы прочитать... - *тут пример, как уже от прочтения заголовка можно утомиться и уснуть)))*

Неудачные эти заголовки по той причине, что они не конкретные, обобщенные и не дают никакой ценной информации пользователю.

И вместе с тем не вызывают желание открыть письмо. А последний пример - и вовсе усыпляет. Скорее всего, они будут просто незаметны в почтовом ящике адресата среди другой корреспонденции.

Поэтому если вы постарались, затратили время на подготовку письма, то через удачный заголовок стремитесь сделать так, чтобы его прочитали!

Рассматривайте заголовок письма, как ваш входной ключик к вниманию читателя!



Большие деньги на дешёвых курсах

Это пособие станет для Вас путеводителем, которое покажет Вам достойный, проверенный и работающий на 100%, способ заработать деньги через интернет.

[Получить бесплатно>>](#)