

نسخه دانلودی



۴۶۰ کلمه قدرتمند در تولید محتوا و کپی رایتینگ



جزوه



کلمات قدرتمند برای تحریک حس ترس در مخاطب

فقط کافی است همین حالا تلویزیون را روشن کنید یا سری به سایت های خبری بزنید . در چند دقیقه ای که روی کلمات خبرها تمرکز کنید متوجه می شوید که به شکل شگفت آوری از این کلمات بارها و بارها استفاده می شود .

ترس قطعا یکی از **تاثیر گذارترین احساسات برای جلب توجه مخاطب** است . و شما به خاطر شنیدن یا خواندن همین کلمات و ترس از اینکه مبدا چیز مهمی را از دست بدهید سراپاگوش تا به انتهای اخبار را میبینید و حتی تبلیغات بعد از آن را هم دنبال میکنید !



پس ما هم به عنوان یک فرد حرفه ای در تولید محتوا و یا متن های تبلیغاتی باید برای جلب توجه و افزایش تمرکز مخاطب روی محتوا از این کلمات وحشت آور و ترسناک استفاده کنیم :

فریب دادن

مرگ

افتادن در چاه یا غرق شدن

گول خوردن

ضرب و شتم

زندادان

سقوط

هک

مراقب باشید

خون

خطرناک

اغفال شدن

وحشتناک

انتقام

پر ریسک

فریاد

طوفان

اشتباه

درد

رنج

زخمی شدن

انفجار

مخرب

بمب

حمله

مسخره شدن

هجوم

شکست

جسد

مرده

مصیبت

فاجعه

قتل

خطر

محکوم

آوار

ارتفاع

دیوانه

بیهوش شدن

کمین کردن

فلج شدن

کشتن

عیب

خون ریزی

بحران

تهدید

ترور

مرگبار

شکنجه

فریبنده

زهر

دام

خراب شدن

نابودی

تراژدی

ترسناک

کابوس

ویرانگر

فاجعه

عذاب

قربانی

سر نوشت بد

هشدار

ناگهانی

حمله

ضعیف

آتش

ورشکستگی

کلمات قدرتمند برای تحریک حس کنجکاوی مخاطب

کنجکاوی دقیقا مثل حس گرسنگی و تشنگی یک میل غریزی و تمایل طبیعی در هر انسانی است که باید ارضا شود .

این نوع کلمات قدرتمندی توانند در عنوان مقالات ، موضوع ایمیل ها و عنوان های صفحه فرود کاری کنند که مخاطب نتواند برای کلیک کردن مقاومت کند.



عجیب

ممنوع

اولین باشید

اولین نفری باشید که این راز را می داند

پشت صحنه

خارق العاده

فهرست سیاه یا Blacklist

سانسور



تبدیل متون به آرایه‌های خوش‌نویس و شاد
writena.com

ظرفیت تکمیل شد

دسته بندی

مخفی

اعترافات

پنهان

محرمانه

بحث برانگیز

دیوانه کننده

شایسته

فراری

میهم

خارق العاده

فراموشی

سری

شوخی

غیر مجاز

عجیب و غریب

باور نکردنی

احمقانه

راز

جالب

فقط برای افراد خاص

کلید

محدود

ناشناخته

فقط برای اعضا

برای ادامه ثبت نام لازم است

افسانه

غیر عادی

غیر قانونی

بدون نیاز به پرداخت

خصوصی

دزدکی

بعید

منحصر به فرد

مسخره و چرند

رمزدار

شوکه کننده

قاچاق



مخفیانه

ناشناس

گیج کننده

حیرت

فوق سری

کشف نشده

نامعلوم

زیر زمینی

غیر متعارف

رمزگشایی

غیر معمول

ناگفته ها

کلمات قدرتمند برای ترغیب مخاطب تنبل

تقریباً می‌توانیم بگوییم تنبلی مانع هر کاری است! خصوصاً در فضای آنلاین که همه دوست دارند با حداقل فعالیت و مصرف انرژی بیشترین نتیجه را بگیرند!

شما باید کاری کنید که مخاطب حس کند **فقط یک قدم کوچک و بسیار ساده** تا رسیدن به هدف در پیش دارد نه یک قدم بزرگ و سخت و غیر قابل دسترس. شما به عنوان یک تولید کننده محتوای حرفه‌ای نیاز دارید در عنوان مقالات، مقدمه مقاله، موضوع ایمیل، محتوای شبکه‌های اجتماعی و... به کمک این کلمات قدرتمند مخاطب را قانع کنید که همه چیز ساده و راحت است.



در دسترس

شامل همه این موارد

ابتدایی

ساده

بازی

آسان

واضح

کامل

با جزئیات

جامع

کپی کنید

قابل دانلود

مقرون به صرفه

کارآمد

بدون دردسر

فرمول

رایگان

بدون نیاز به پرداخت

هدیه

راهنما

چگونه

در کمتر از...

فهرست مطالب

فوری

لیست

کم

مشخص

مدل

الگو

بدون هیچ تلاشی

هیچ چیزی برای آن نمی خواهید

همین حالا

بدون دردسر

طرح اولیه

واضح

سریع

آماده

نقشه راه

مستقیم

قدم به قدم

ابزارها

دقیقه

ثانیه

حداقل

قوانین

ترفند

تکنیک

نکته

کلمات قدرتمند برای تحریک حرص و طمع مخاطب

حرص و طمع، یکی از امیال طبیعی هر انسانی برای به دست آوردن **چیزی بیشتر از آن چیزی است که در واقعیت به آن نیاز دارد.**

این کلمات می توانند این حس را با نشان دادن کمبود یا ضرر و زیان یا بالعکس با ارزش جلوه دادن چیزی به مخاطب تحریک کنند و منجر به اقدام به عمل در مخاطب شوند.



چانه زدن

قبل از

بهترین

بزرگ

میلیون (یا هر رقم بالای دیگری)

ثروت باد آورده

جایزه

نقدی

ارزان

فوق العاده

تخفیف

پول

از دست ندهید

2 برابر (یا هر عدد دیگری)

مقرون به صرفه

منحصر به فرد

به زودی تمام میشود

سریع

نهایی

اولین

ثروت

خارق العاده

فریبنده

هدیه

بزرگترین

عجله کن

ارزان

فوری

برنده

آخرین شانس

محدود

لاکچری

پایین ترین قیمت

کسب در آمد

بیشتر

هرگز تکرار نمی شود

جدید

همین حالا

صفر تومان پرداخت کنید

اولین

کاهش قیمت

جایزه

سود

ثروتمند

تمام میشود

فروش ویژه

صرفه جویی

پس انداز

مخصوص

گنج

ارزش

آخرین بار

کلمات قدرتمند برای تحریک حس اعتماد بیشتر در مخاطب

مشخصا برای فروش هر چیزی نیاز داریم که در قدم اول مخاطب به ما اعتماد کند تا بتواند از ما خرید کند . در تولید محتوا خصوصا محتوای متنی مشخصا فقط کلمات هستند که می توانند این مسئولیت سخت را به عهده بگیرند و اطمینان و اعتماد مخاطب را جلب کنند.

بنابر این فرقی نمیکنند که در حال تولید محتوا برای وبلاگ باشید یا فرم ثبت نام یا متن ایمیل یا صفحه محصول و .. مهم این است که بتوانید هوشمندانه از این کلمات یا عبارات قدرتمند استفاده کنید و روی ذهن مخاطب تاثیر بگذارید تا به شما اعتماد کند.



معتبر

مورد اطمینان

مطابق با

تایید

متخصص

پشتیبانی

علت

زیرا



بهترین

هر زمان که دوست داشتید می توانید لغو کنید

مطالعه موردی

نگران نباشید

تایید شده

قابل اعتماد

کارشناس

قابل برگشت

طول عمر

اصل

تضمین

بدون هیچ سوالی پس گرفته می شود

بدون هیچ خطری

برگشت پول

حرفه ای

بدون نیاز به هیچ پرداختی

خصوصی

باز پرداخت

پژوهش

نتایج

ایمنی

ثابت شده است

مطالعات نشان می دهد

امتحان شده

قبل از خرید آزمایشی استفاد کنید

کلمات قدرتمند انگیزشی برای ایجاد حس مثبت در مخاطب

همیشه قرار نیست مخاطب ها محتوای ما را در اوج سر حالی و حال خوب و پر از ذوق و شوق بخوانند ، اتفاقا شاید در بیشتر موارد در اوج حال بد ، خستگی ، افسردگی بی انگیزگی بخوانند . پس یکی از کارهای ما به عنوان تولید کننده محتوا و کپی رایتر این است که با استفاده از کلمات قدرتمند حال آنها را خوب کنیم و به آنها انگیزه ادامه خواندن محتوا را بدهیم .



بی نظیر

صعود

نمره 20

شگفت انگیز

تترس

عجیب

شگفت آور

شدید

احساسات

نیروی خارق العاده

قوی

مهیج

منظره دیدنی

افتخار

روحیه عجیب

الهام بخش

با شکوه

استقامت

پافشاری

استوار

گران بها

قدردانی

تقویت

نیرومند

شدید

قهرمان

شجاعت

خیره کننده

عالی

برتر

شاهکار

عزت نفس

احترام

درخشان

جشن

امید

انگیزه

باور نکردنی

فوق العاده

هورا!

پیشرفت

فرخنده

شادی

افسانه

پیروزی

جادو

تغییر

غلبه

درخشان

حیرت آور

استعداد

بی نظیر

لذت

غیر قابل باور

فراموش نشدنی

معجزه

فراموش نشدنی

شایسته

منحصر به فرد

آسان

کامل

ارتقا

باشکوه

خاص

توانمند

حماسه

ایمان

شکست دادن

جالب توجه

خیلی خوب

اعتقاد

باور

جذاب

لذت

تقدیر

عشق

شیرین

جالب

از راه دور

شدید

پرطرفدار

کلمات قدرتمند تحریک کننده لجبازی مخاطب

مشخصا همه از زمان بچگی مان به یاد داریم که از هر چیزی که منع میشدیم بیشتر به سمت آن جذب میشدیم و بیشتر تحریک میشدیم که آن کار را انجام بدهیم. خب فکر میکنید بزرگسالان در این مورد تفاوت زیادی با بچگی هایشان کرده اند . مطمئنا نه . همان حس در همه ما وجود دارد .





قدیمی

عطیقه

غیر قانونی

ممنوع

قچاق

بازار سیاه

پشت صحنه

پنهان

زیر میز

زیر زمینی

مخفی

بدون سانسور

ناشناخته

غیر مجاز

رگز دیده نشده

اعترافات

غیر فعالگفیر منتظره

محرمانه

قابل دسترسی نیست

هک

مهر و موم شده

راز

کلمات قدرتمند انگیزشی برای ایجاد حس خشم در مخاطب!

گاهی لازم است شما به عنوان یک تولید کننده محتوا و کپی رایتر باعث ایجاد خشم و نفرت در مخاطب شوید نه به این خاطر که قصد آزار مخاطب را دارید بلکه به این دلیل که اگر چیزی در جامعه اشتباه است یا کسی اشتباهی میکند باید بقیه افراد اقدام به اصلاح آن کنند و همین باعث تحریک هیجان در مخاطب برای اقدام می شود .



اما مراقب باشید که به هیچ وجه زیاده روی نکنید که خشم مخاطب انقدر زیاد شود که دامن گیر خودتان شود!

مجازات

ناخوشایند

شواستفاده

نفرت انگیز

هراس

پر خاشگر

توهین

تهمت

مزاحم

رنج

تنفر

ویرانی

پر فیس و افاده

گستاخ

متکبر

خودرای

مغرور

زشت

نامطبوع

فحش

ناسزا

وحشی

بی ادب

ضایع

فاسد

پوسیده

بدگویی

خودنما

بی ملاحظه

مزخرف

پرت

دروغ

خلاف

قلدر

فریب

مکر

حیله

بازنده

کج و کوله

نفرین

بزدل

ترسو

خوار

پست

حقیر

منفور

ظالم

ستمگر

افاده ای

مقصر

اسپویل کردن

غلط

نادرست

ترساندن

تهدید

آشغال

پلید

بی رحم

تحقیر

حریص

خشونت

کلمات قدرتمند انگیزشی برای ایجاد حس امنیت در مخاطب

یکی دیگر از احساساتی که باید در مخاطب تحریک کنید احساس امنیت در مخاطب است .
آنها باید بتوانند به شما و محصولات و خدمات تان اعتماد کنند.



بدون هیچ تعهدی از طرف شما

ناشناس

بدون هیچ ریسکی

بدون هیچ سوالی از شما پس می گیریم

معتبر

بر اساس یافته های علمی

خودکار

علمی

پشتیبانی

امن

بدون احتمال شکست

مطمئنا

ضد آتش

بهترین فروشنده

لغو

حریم خصوصی

امتحان شده

تحقیق

در سطح جهانی

حرفه ای

خبره

کلکسیون



محافظ

کامل

تایید

اعتبار

قابل اعتماد

تضمین

بازپرداخت

بی قید و شرط

نتایج

برگشت پول

به سادگی

قبل از خرید تست کنید

شاد ، پیروز و پاینده باشید

تیم رایتینا - پاییز 97