

Οι τίτλοι είναι πολύ σημαντικοί στο internet marketing

Ο τίτλος έχει μεγάλο αντίκτυπο στον ψηφιακό κόσμο. Μπορείς να αυξήσεις κατακόρυφα την ανταπόκριση βελτιστοποιώντας τον τίτλο είτε αυτός βρίσκεται σε:

- Σελίδα πώλησης
- Σε άρθρο
- Στα social media
- Στο θέμα ενός email

Οι μετρήσεις δείχνουν πως έχεις 3 δευτερόλεπτα να τραβήξεις αλλά και να κρατήσεις το ενδιαφέρον του επισκέπτη.

Αυτός είναι και ο ρόλος του τίτλου. Να κρατήσει τον επισκέπτη για περισσότερα από 3 δευτερόλεπτα, είτε είναι ο τίτλος ενός άρθρου, το θέμα ενός email ή μία διαφήμιση στο Facebook.

Ουσιαστικά, η κατανόηση του να γράφεις αποτελεσματικούς τίτλους είναι σε συνάρτηση με την κατανόηση του πελάτη και της συμπεριφοράς του.

Την κατανόηση του γιατί ο πελάτης λέει «να».

Σε γενικές γραμμές οι τίτλοι χωρίζονται σε 3 κατηγορίες:

- Όφελος – κέρδος
- Απειλή
- Κοινωνικές αποδείξεις

Ας δούμε τις κατηγορίες αυτές μία προς μία. Στο τέλος αυτής της αναφοράς θα βρεις πρότυπα τα οποία μπορείς να αντιγράψεις και να προσαρμόσεις στις ανάγκες σου.

Τίτλοι με βάση το όφελος

Εδώ δίνουμε μία υπόσχεση. Ποιο είναι το όφελος που προσφέρεται για τον επισκέπτη στην σελίδα;

Ας δούμε κάποια παραδείγματα:

«Πώς να χάσεις 10 κιλά σε 2 μήνες»

«7 πεντανόστιμα φαγητά που μαγειρεύονται σε 15 λεπτά»

«Θέλεις περισσότερους πελάτες, έτοιμους να αγοράσουν ότι πουλάς;»

Τίτλοι με βάση την απειλή

Οι έρευνες δείχνουν πως είμαστε 3 φορές πιο κινητοποιημένοι για να αποφύγουμε κάτι αρνητικό από το να κερδίσουμε κάτι θετικό.

Το όφελος των τίτλων που ακολουθούν είναι η αποφυγή κάποιας απειλής.

«Προσοχή! Μην αγοράσεις άλλο συμπλήρωμα διατροφής πριν δεις αυτό»

«Τα 7 φαγητά που δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να φας!»

«Τα 6 φωνικά λάθη στην κατασκευή ιστοσελίδων που πιθανότατα κάνεις»

Τίτλοι με βάση τις κοινωνικές αποδείξεις

Οι κοινωνικές αποδείξεις είναι πανίσχυρο όπλο στο marketing. Έχουμε την τάση να ακολουθούμε τους πολλούς και δεν αποκλίνουμε εύκολα από αυτή τη συμπεριφορά.

Παράδειγμα: Οδηγείς μέσα σε μία άγνωστη πόλη και πεινάς. Περνάς από ένα δρόμο όπου υπάρχουν 2 εστιατόρια. Στο πρώτο είναι παρκαρισμένα 2 αυτοκίνητα, ενώ στο δεύτερο 15. Ποιο θα διαλέξεις;

Ας δούμε κάποιους τίτλους:

«Η θαυματουργή δίαιτα για την οποία όλοι μιλούν»

«Πώς 3000 άνθρωποι έχασαν 10 κιλά σε 2 μήνες»

Επίσης σε αυτή την κατηγορία μπορούμε να προσθέσουμε τίτλους με διάσημους ή γνωστούς σε κάποιο χώρο ανθρώπους.

«Μάθε να μαγειρεύεις σαν τον»

Πώς να βελτιώσεις του τίτλους

Ας δούμε τώρα κάποιους απλούς τρόπους για να βελτιώσεις τίτλους.

1) Πρόσθεσε το «Πώς να»

Οι λέξεις «πώς να» είναι πολύ αποτελεσματικές. Αυτή και μόνο η προσθήκη θα βελτιώσει θεαματικά τους τίτλους που γράφεις.

Έχω ήδη χρησιμοποιήσει τις λέξεις αυτές στα παραδείγματα. («Πώς να χάσεις 10 κιλά σε 2 μήνες»)

2) Επικοινωνήσε χρόνο

Πόσος καιρός θα περάσει για να έχω το όφελος που περιγράφει ο τίτλος; Ο κόσμος θέλει να ξέρει.

«Πώς να διπλασιάσεις τους πελάτες σου σε 3 μήνες ή λιγότερο»

3) Χρησιμοποίησε συγκεκριμένους αριθμούς

Οι συγκεκριμένοι αριθμοί είναι πολύ ελκυστικοί. Ένας από τους πιο αποτελεσματικούς τίτλους που έχω γράψει είναι:

«Το Κρυμμένο Μυστικό Για Να Εκμεταλλευτείς το Internet Και Να Αυξήσεις Τις Πωλήσεις Σου Κατά 895% Για Το Οποίο Κανείς Δεν Μιλάει...»

Το **895%** είναι αυτό που κάνει την διαφορά. Είναι νούμερο πολύ συγκεκριμένο. Έχω τεστάρει το 900% και δεν απέδωσε καθόλου καλά.

Αυτοί είναι λοιπόν οι τρόποι για να γράψεις αποτελεσματικούς τίτλους. Μην ξεχνάς πως είναι από τα πιο σημαντικά στοιχεία στο internet marketing. Αφιέρωσε τον χρόνο που τους αξίζει.

Πώς να χρησιμοποιήσεις τα πρότυπα που ακολουθούν

Μπορείς να χρησιμοποιήσεις τα πρότυπα που ακολουθούν συμπληρώνοντας τα κενά ώστε να ταιριάζουν με την περίπτωση που θέλεις να τα χρησιμοποιήσεις.

Σου προτείνω να μελετήσεις τα πρότυπα και να κάνεις συνδυασμούς μεταξύ τους. Οι βασικές αρχές που περιέχονται συνδυάζονται πολύ εύκολα.

Επίσης θέλω να σε προτρέψω να εμπλουτίσεις αυτή τη λίστα και να μοιραστώ μαζί σου μία τακτική που μου έχει δώσει πάρα πολλά χρήματα.

Δημιούργησε έναν δωρεάν λογαριασμό email (Gmail, Hotmail κλπ) και χρησιμοποίησε αυτό το email για να γραφτείς σε όσα περισσότερα newsletter μπορείς.

Κάθε δέκα ημέρες δες τα εισερχόμενα emails που θα έχεις λάβει, δίνοντας προσοχή στο θέμα του κάθε email. Αν κάποιο θέμα σου τραβήξει την προσοχή αντέγραψε το στην λίστα.

Με αυτό τον τρόπο θα εμπλουτίσεις την λίστα με πολύ ελκυστικούς τίτλους τους οποίους θα μπορείς να προσαρμόσεις ανά πάσα στιγμή στις ανάγκες σου.

Τίτλοι με βάση τις κοινωνικές αποδείξεις

- Η μέθοδος που χρησιμοποιεί [διασημότητα] για [...]
- [κάνε κάτι] σαν [διασημότητα]
- Γιατί εγώ [...] (και γιατί θα πρέπει και εσύ)
- Ενώσου με [εντυπωσιακός αριθμός] συναδέλφους που [έκαναν την επιθυμητή πράξη]
- [επιθυμητό αποτέλεσμα] όπως [γκρουπ ή άτομο]
- Πώς [εντυπωσιακός αριθμός] [πέτυχαν – κέρδισαν - ...][επιθυμητό αποτέλεσμα] σε [χρονική περίοδος]
- Όπως [διασημότητα] μπορείς και εσύ να [επιθυμητό αποτέλεσμα]
- [διασημότητα] αποκαλύπτει τρόπους για [επιθυμητό αποτέλεσμα]
- Γιατί [εντυπωσιακός αριθμός ανθρώπων] [έκαναν την επιθυμητή πράξη]

- Ένας απλός τρόπος για [επιθυμητό αποτέλεσμα] που δουλεύει για [γκρουπ / διασημότητα]
- Πώς να [επιθυμητό] αποτέλεσμα σαν [διασημότητα]

Τίτλοι με βάση την απειλή

- Αναγνωρίζεις τα [νούμερο] πρώτα προειδοποιητικά σημάδια του [...];
- Αν δεν [...] τώρα, θα το μετανιώσεις αργότερα
- Σου λέω ψέματα εδώ και [χρονική περίοδος]
- Το μεγαλύτερο ψέμα στην [αγορά σου]
- [νούμερο] σοκαριστικά λάθη που σκοτώνουν την [...]
- Μην [...] πριν [επιθυμητή πράξη]
- [...] ίσως είναι επικίνδυνο στην [κάτι πολύτιμο]
- [...] ίσως σε κάνει να μην [επιθυμητό αποτέλεσμα]
- Το [...] ρίσκο που κρύβεται [...]
- Γιατί δεν πρέπει να [κάνουν αυτό που θέλω να κάνουν]
- Γιατί [...] αποτυγχάνει και [...] πετυχαίνει.
- Μην δοκιμάσεις άλλο [...] μέχρι να [επιθυμητή πράξη]
- Η άσχημη αλήθεια σχετικά με [...]
- Αυτό που ο [...] δεν θα σου πει και πως μπορεί να σε σώσει από [...]
- Αυτό που όλοι πρέπει να γνωρίζουν σχετικά με [...]
- Ο [...] δεν θέλει να διαβάσεις αυτό το [...]
- Όσο νωρίτερα γνωρίζεις [...] τόσο το καλύτερο

Τίτλοι με βάση το όφελος

- Επιτέλους, το μυστικό για [...] αποκαλύπτεται
- Που [επιθυμητό αποτέλεσμα] βρίσκεται και πώς να το αποκτήσεις
- Ανακάλυψε το μυστικό για [επιθυμητό αποτέλεσμα]
- Για όσους θέλουν να [επιθυμητό αποτέλεσμα] αλλά δεν μπορούν να ξεκινήσουν
- Εσύ.... [επιθυμητό αποτέλεσμα]
- Σταμάτα να [ανεπιθύμητο αποτέλεσμα]
- Μπορείς και εσύ να [επιθυμητό αποτέλεσμα] σε [χρονικό διάστημα] με [...]
- Πώς να γίνεις [επιθυμητό αποτέλεσμα] όταν [πρόκληση/πρόβλημα]
- Δεν χρειάζεται να [πρόκληση/πρόβλημα] για να [επιθυμητό αποτέλεσμα]
- Εύκολοι και γρήγοροι τρόποι για [...]
- Πώς να μετατρέψεις [...] σε [επιθυμητό αποτέλεσμα]
- Πώς να χτίσεις [...] για το οποίο να είσαι υπερήφανος
- Απέκτησε [επιθυμητό αποτέλεσμα] χωρίς [ανεπιθύμητο αποτέλεσμα]
- Πως ξεφορτωθείς το [πρόβλημα] μία για πάντα
- Αύξησε/βελτίωσε το [επιθυμητό αποτέλεσμα] σε [χρονική περίοδο]
- Ένας γρήγορος τρόπος για [λύση προβλήματος]
- Απέκτησε [επιθυμητό αποτέλεσμα] χωρίς να χάνεις [...]
- Ο τεμπέλικος τρόπος για [επιθυμητό αποτέλεσμα]

- Πώς να αποκτήσεις [επιθυμητό αποτέλεσμα] μέσα από [...]
- Πώς να [επιθυμητό αποτέλεσμα] όταν δεν είσαι [...]
- Όχι πλέον [ανεπιθύμητο αποτέλεσμα], μόνο [επιθυμητό αποτέλεσμα]
- Μην υποφέρεις από [ανεπιθύμητο αποτέλεσμα] ποτέ ξανά
- Αν μπορείς να [...] τότε μπορείς να [επιθυμητό αποτέλεσμα]
- Πώς μπορείς να [επιθυμητό αποτέλεσμα] σχεδόν αυτοστιγμεί.
- Πώς να γίνεις [επιθυμητό αποτέλεσμα] όταν είσαι [πρόκληση/πρόβλημα]
- Πώς να χρησιμοποιήσεις [...] για [επιθυμητό αποτέλεσμα]
- Πώς να μετατρέψεις τα [...] σου σε [επιθυμητό αποτέλεσμα]
- Δες πόσο εύκολα μπορείς να [επιθυμητό αποτέλεσμα]
- Πλέον μπορείς να έχεις [επιθυμητό αποτέλεσμα] ΧΩΡΙΣ [πρόκληση/πρόβλημα]
- Χ ερωτήσεις σχετικά με [...] απαντώνται
- Δώσε μου [χρονική διάρκεια] και να σου [επιθυμητό αποτέλεσμα]
- Απαντήθηκε: Η πιο κρίσιμη ερώτηση σχετικά με [...]
- Αφιέρωσε Χ λεπτά για να ξεκινήσεις [...] ... δεν θα το μετανιώσεις!
- Ποιος άλλος θέλει [επιθυμητό αποτέλεσμα];
- Πώς να επιταχύνεις για το [επιθυμητό αποτέλεσμα]

Κλείνοντας...

Όπως έχει ήδη αναφερθεί έχεις λίγα μόνο δευτερόλεπτα για να τραβήξεις το ενδιαφέρον του επισκέπτη, κάτι που γίνεται όλο και πιο δύσκολο.

Ο ανταγωνισμός για την προσοχή του υποψηφίου πελάτη είναι αδυσώπητος. Έχεις πλέον στα χέρια σου ένα πανίσχυρο σύμμαχο. Εκτύπωσε τα πρότυπα και χρησιμοποίησέ τα όταν ψάχνεις για έναν ελκυστικό τίτλο.

Θα δεις την επισκεψιμότητα να αυξάνεται εντυπωσιακά.