
Какво Е COPYWRITING И Защо Е Важно

Copywriting Mastery Bulgaria

Как Ни Учат Да Пишем В Училище

Сложни Думи

Дълги Изречения

Огромни Абзаци

Малък Шрифт

Никакви Картинки

**Как Пиша Аз
За Кленти
За \$3,000/Месец**

Кратки Думи

[Чудиш се защо аз бих отказал проект от Upwork за \\$1,100/Месец?](#)

Все пак, това е проект, който позволява **работа от вкъщи**, развитие в живота и постигане на финансовите цели на повечето българи. Само от един проект!

Тогава защо аз бих го отказал?

Това е наистина добър въпрос. И отговорът му можеш да откриеш в [това видео](#).

От него ще разбереш конкретната причина аз да откажа тази работа. Както и нещо много по-важно за теб. А именно...

[Как И Ти Да Си Намиращ Проекти От Upwork За Хиляди Долари На Месец](#)

Ако ти би искал...

- да имаш онлайн **работа от вкъщи**;
- да можеш да изкарваш **пари от интернет**;
- и като цяло да успееш като **фрилансър**...

...това видео определено ще ти хареса.

Всичко това може да ти звучи плашещо и трудно за вярване. Но всъщност това няма как да е по-далеч от истината!

[За човек, който търси развитие в живота, работа от вкъщи чрез Upwork е точно нещото, от което той има нужда.](#)

И това видео ще ти покаже точно как се случват нещата на тази онлайн платформа.

П.П. Все още не си поръчал новата ми книга, Безработният Преуспяващ? Направи го тук: <https://www.umb-now.com/> 📖

Прости Изречения

Чудиш се защо аз бих отказал проект от Upwork за \$1,100/Месец?

Все пак, това е проект, който позволява **работа от вкъщи**, развитие в живота и постигане на финансовите цели на повечето българи. Само от един проект!

Тогава защо аз бих го отказал?

Това е наистина добър въпрос. И отговорът му можеш да откриеш в [това видео](#).

От него ще разбереш конкретната причина аз да откажа тази работа. Както и нещо много по-важно за теб. А именно...

Как И Ти Да Си Намиращ Проекти От Upwork За Хиляди Долари На Месец

Случайно да си се замислял защо аз, като човек, който има афинитет към това да изкарва повече пари, бих отказал проект, който потенциално може да ми допринесе към качеството на живот с по \$1,100/Месец в продължение на месеци?

Чудиш се защо бих отказал проект за \$1,100/Месец?

АЗ

МОН

Малки Абзаци

Ако ти би искал...

- да имаш онлайн **работа от вкъщи**;
- да можеш да изкарваш **пари от интернет**;
- и като цяло да успееш като **фрилансър**...

...това видео определено ще ти хареса.

Всичко това може да ти звучи плашещо и трудно за вярване. Но всъщност това няма как да е по-далеч от истината!

[За човек, който търси развитие в живота, работа от вкъщи чрез Upwork е точно нещото, от което той има нужда.](#)

И това видео ще ти покаже точно как се случват нещата на тази онлайн платформа.

П.П. Все още не си поръчал новата ми книга, Безработният Преуспяващ?
Направи го тук: <https://www.umb-now.com/> 📖

„Четенето на книги провокира критичното мислене на учениците, помага им да изградят умения, които ще са им полезни един ден като самостоятелни хора“. Това заяви заместник-министърът на образованието и науката Таня Михайлова при откриването на Националната седмица на четенето в Кърджали. Официалното откриване се проведе в сградата на най-старото училище в Кърджали „Отец Паисий“. Тържеството включваше драматизация на приказки, стихотворения, танци. А най-големите ученици представиха есета, посветени на книгата и четенето. Таня Михайлова посочи, че базовата грамотност е важна, но четенето помага за развиване на функционалната грамотност. Да провокираш учениците да мислят е най-важното в класната стая, посочи заместник-министърът.

Институтът за български език „Проф. Любомир Андрейчин“ при Българската академия на науките е традиционен партньор в провеждането на Седмичата, като тази година той се включи с езикови задачи „Опознай българския език!“ (http://ibl.bas.bg/opoznay_balgarskiya_ezik/). Задачите са организирани като игри в интернет и са предназначени за пети, шести и седми клас. Целта е да провокират интереса на българските ученици към четенето, българската граматика и лексика, като едновременно с това насърчават любопитството и стремежа към придобиване на нови знания.

Тази година МОН съвместно с електронната платформа „Книговище“ организира национално състезание за четене с разбиране и за създаване на дигитално съдържание, което ще приключи в края на първия учебен срок. Платформата <https://www.knigovishte.bg/> съдържа въпросници към книги, с които може да се провери доколко децата са разбрали прочетеното. За всеки верен отговор от въпросниците участниците в състезанието получават точки. Целта е децата от един клас да прочетат възможно най-много книги за определен период и да натрупат най-голям брой точки за класа си. При учениците в гимназиален етап състезанието е под формата на подготовка на въпросници към желани от тях книги, които не присъстват в каталога на „Книговище“. В състезанието може да се включат всички деца от български училища в страната и в чужбина. В частта за четене с разбиране състезанието ще се проведе във всеки клас. То е разделено на две възрастови групи: 7-10 г. (деца от I до IV клас) и 10-14 г. (ученици от V до VII). В частта за създаване на въпросници ще могат да участват всички ученици от гимназиален етап.

През Седмичата на четенето се предвиждат и съвместни събития между детска градина или училище с библиотека, читалище, музей, галерия, театър или Център за подкрепа на личностното развитие.

Традиционно в рамките на инициативата „Утринна приказка“ възрастни с различни професии, както и родители, четат приказки на децата. Ученици четат приказки на незрящи деца, създават аудио книги за свои съученици, има четене в интернет с цел повишаване на медийната грамотност, правят се драматизации с актьори, има творческо писане и др. Детските градини и училищата организират размяна на любими книги.

Голям Шрифт

Ако ти би искал...

- да имаш онлайн **работа от вкъщи**;
- да можеш да изкарваш **пари от интернет**;
- и като цяло да успееш като **фрийлансър**...

...това видео определено ще ти хареса.

Всичко това може да ти звучи плашещо и трудно за вярване. Но всъщност това няма как да е по-далеч от истината!

[За човек, който търси развитие в живота, работа от вкъщи чрез Upwork е точно нещото, от което той има нужда.](#)

И това видео ще ти покаже точно как се случват нещата на тази онлайн платформа.

П.П. Все още не си поръчал новата ми книга, Безработният Преуспяващ?
Направи го тук: <https://www.umb-now.com/> 🔥

„Четенето на книги провокира критичното мислене на учениците, помага им да изградят умения, които ще са им полезни един ден като самостоятелни хора“. Това заяви заместник-министърът на образованието и науката Таня Михайлова при откриването на Националната седмица на четенето в Кърджали. Официалното откриване се проведе в сградата на най-старото училище в Кърджали „Отец Паисий“. Тържеството включваше драматизация на приказки, стихотворения, танци. А най-големите ученици представиха есета, посветени на книгата и четенето. Таня Михайлова посочи, че базовата грамотност е важна, но четенето помага за развиване на функционалната грамотност. Да провокираш учениците да мислят е най-важното в класната стая, посочи заместник-министърът.

Институтът за български език „Проф. Любомир Андрейчин“ при Българската академия на науките е традиционен партньор в провеждането на Седмичата, като тази година той се включи с езикови задачи „Опознай българския език!“ (http://ibl.bas.bg/opoznay_balgarskiya_ezik/). Задачите са организирани като игри в интернет и са предназначени за пети, шести и седми клас. Целта е да провокират интереса на българските ученици към четенето, българската граматика и лексика, като едновременно с това насърчават любопитството и стремежа към придобиване на нови знания.

Тази година МОН съвместно с електронната платформа „Книговище“ организира национално състезание за четене с разбиране и за създаване на дигитално съдържание, което ще приключи в края на първия учебен срок. Платформата <https://www.knigovishte.bg/> съдържа въпросници към книги, с които може да се провери доколко децата са разбрали прочетеното. За всеки верен отговор от въпросниците участниците в състезанието получават точки. Целта е децата от един клас да прочетат възможно най-много книги за определен период и да натрупат най-голям брой точки за класа си. При учениците в гимназиален етап състезанието е под формата на подготовка на въпросници към желани от тях книги, които не присъстват в каталога на „Книговище“. В състезанието може да се включат всички деца от български училища в страната и в чужбина. В частта за четене с разбиране състезанието ще се проведе във всеки клас. То е разделено на две възрастови групи: 7-10 г. (деца от I до IV клас) и 10-14 г. (ученици от V до VII). В частта за създаване на въпросници ще могат да участват всички ученици от гимназиален етап.

През Седмичата на четенето се предвиждат и съвместни събития между детска градина или училище с библиотека, читалище, музей, галерия, театър или Център за подкрепа на личностното развитие.

Традиционно в рамките на инициативата „Утринна приказка“ възрастни с различни професии, както и родители, четат приказки на децата. Ученици четат приказки на незрящи деца, създават аудио книги за свои съученици, има четене в интернет с цел повишаване на медийната грамотност, правят се драматизации с актьори, има творческо писане и др. Детските градини и училищата организират размяна на любими книги.

Много Картинки

<https://drive.google.com/file/d/1jgcBgyXOfz3nmMTVbkSsduOntKRdDLZk/view>

3 Причини Да Пишеш Като Мен

2 Книги

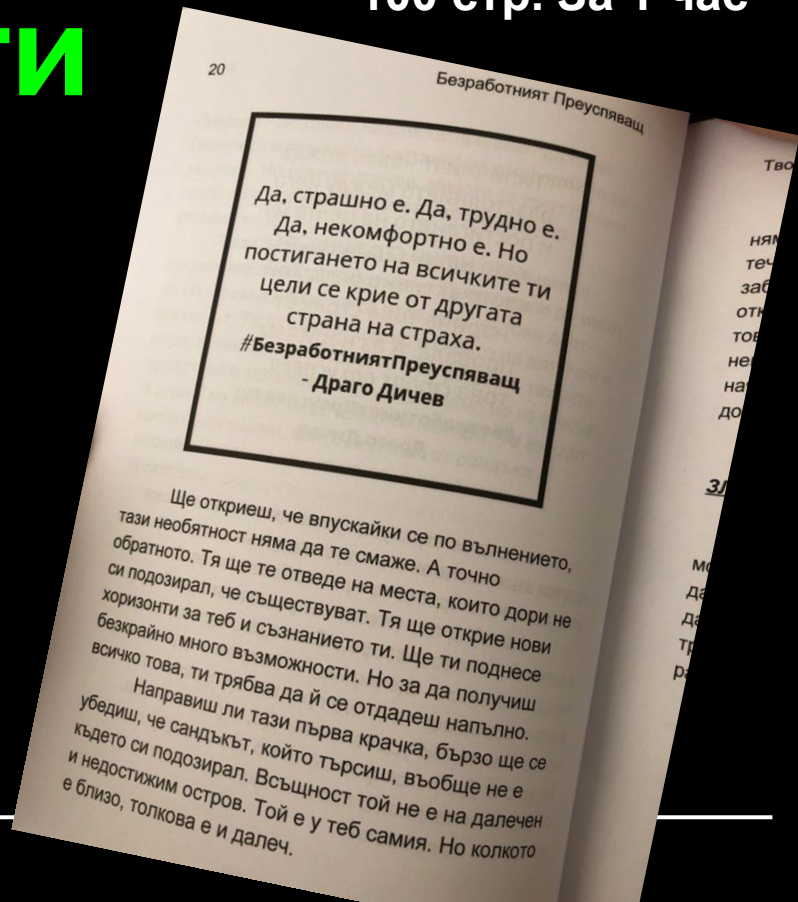
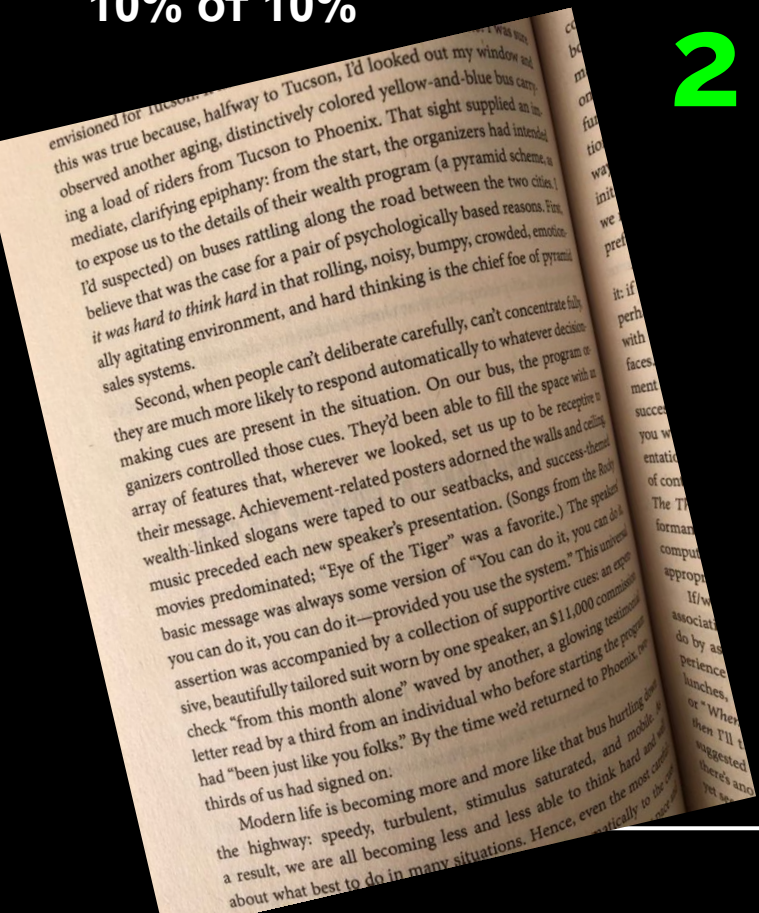
2 Сайта

2 Заплати

10% от 10%

2 Книги

100 стр. За 1 час



2 Сайта

Сайт #1: Еконт

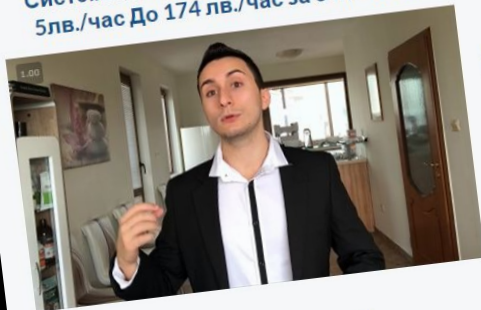
The screenshot displays the Ekont website interface, which is used for managing postal services. The interface is divided into several sections:

- Left Sidebar:** Contains navigation links for "Подготви пратка" (Prepare parcel) and "Проследи" (Track). The "Подготви пратка" section includes links for "Пощенски паричен превод" (Postal money order), "Заявка за куриер" (Courier request), "Покупка с куриер" (Purchase with courier), "Складиране и комисиониране" (Storage and commissioning), "Адресна Книга" (Address Book), "Шаблони" (Templates), "Двупосочни пратки" (Two-way parcels), "Разпоредания" (Schedules), and "Приемане на пратки от куриер" (Receiving parcels from courier). The "Проследи" section includes links for "Пратки от мен (3)" (Parcels from me (3)), "Пратки за мен (1)" (Parcels for me (1)), "Пощенски писма" (Postal letters), "Пощенски парични преводи" (Postal money orders), "Наложени платежи (1)" (Paid payments (1)), "Проследи пратка" (Track parcel), "Заявка за доставка" (Delivery request), "Наблюдавани" (Monitored), and "Търси пратка" (Search parcel).
- Main Content Area:**
 - Подготвени пратки (59):** A table showing prepared parcels. The table has columns for "поръчка номер" (order number), "статус" (status), "указания" (instructions), "опис" (description), "№" (number), "създадена" (created), "приета" (received), "получен" (received), and "контактно лице" (contact person). The table contains 10 rows of data, each with a checkbox in the "поръчка номер" column and a status icon in the "статус" column. A red arrow points to the "Нова пратка" (New parcel) button above the table.
 - Подготвени препоръчани писма (0):** A table showing prepared recommended letters. The table has columns for "статус" (status), "№" (number), "създадена" (created), "До населено място" (To populated place), "адрес" (address), "послел" (sent), and "телефон" (phone). A red arrow points to the "Импорт от файл" (Import from file) button above the table.
- Bottom Bar:** Contains buttons for "Нова пратка" (New parcel), "Ново пощенско писмо" (New postal letter), and "Нов паричен превод" (New money order).

Нова Книга от Драго Дичев Разкрива...

Как Да Намериш Добре-Плащащи Клиенти От Чужбина... Дори Да Нямаш **Никакви** Дипломи, Препоръки Или Даже Предварителни Умения

Системата, с Която Драго Премина от 5 лв./час До 174 лв./час за 6 Месеца!



Искаш Да Поръчаш?

Твоето Име...

drago@drago.com

dr@g0to0o0o

Поръчай Сега

Какво Да Очакваш От Книгата

Тази книга разкрива в детайли системата на Драго Дичев - Водещият Фрийланс Експерт на България.

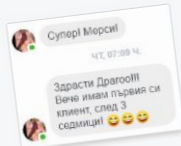
Това е системата, която му помогна да премине от човек, който се притеснява за взема 5 лв./час на клиентите си... до човек, който в момента таксува 174 лв./час за времето си и оставя клиентите си по-доволни от всякога.

Всичко това вероятно изглежда сложно и недостижимо за човек, който никога преди не го е правил. Поне така беше с Драго в началото...

Но след 6 месеца усилен анализи и тестване, той успя да разработи система, която позволява подобни резултати чрез действия, които са стъпка по стъпка.

И сега, след като тази система вече е реалност, Драго иска да я сподели с всеки мотивиран да се развива българин и заедно да променят държавата си!

Нашата мисия е да помогнем на поне 1,000 мотивирани българи да правят поне по \$1,000/месец, работейки с клиенти от чужбина. И така \$1,000,000.00 да влизат в от чужбина в нашата държава всеки един месец.



#2

Книгата Ми

Поръчай Книгата Сега!
Започни Кариера Като Успешен Фрийлансър:

Твоето Име...

drago@drago.com

dr@g0to0o0o

Поръчай Сега

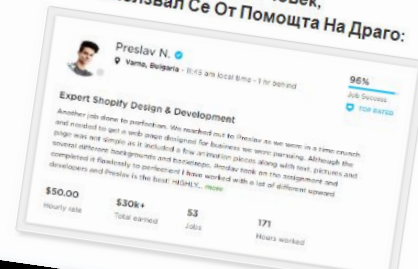
Цена: 20 лв. 37-лв.

"Как Да Намериш Добре-Плащащи Клиенти От Чужбина... Дори Да Нямаш **Никакви** Дипломи, Препоръки Или Даже Предварителни Умения"



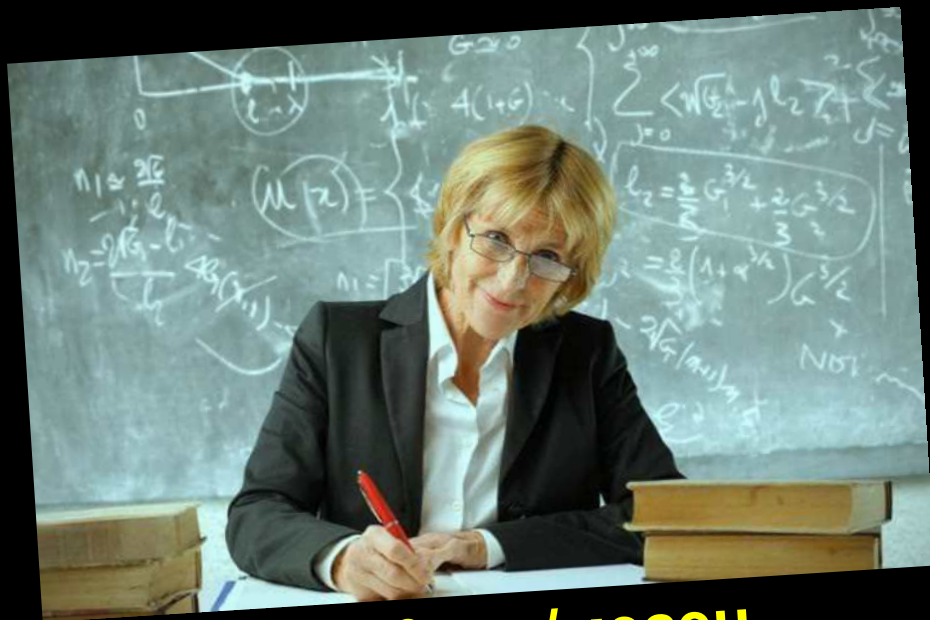
upwork

Профил На Човек,
Възползвал Се От Помощта На Драго:



ДА! Изпрати Ми Книгата!
Искам Да Успя В Работата С Клиенти

2 Заплати



1,000 лв./месец



1,000 лв./час

**Кой Е Готов Да Направи
Радикална Промяна
В Начина Си На Писане?**

Most Aware → Product Aware → Solution Aware → Problem Aware → Unaware



DIRECT

INDIRECT

Gene Schwartz's Groundbreaking "Five Levels of Customer Awareness"

Offer
Leads

Promise
Leads

Problem-Solution
Leads

Secret
Leads

Proclamation
Leads

Story
Leads

5 Стъпки За Всякакво COPY

1. **Headline / Subject Line**
 2. **Lead In Copy**
 3. **Value Part**
 4. **Transition**
 5. **Close**
-

1. Headline / Subject Line

Most Important Piece

“Curiosity + Benefit” Concept

Big Picture (from medium to medium)

Small Picture (inside a single copy)

2. Lead In Copy

Second Most Important Piece

Reveals SOME of the [C+B] while making you want it (the benefit) EVEN more

Give the WHAT and the WHY, but not the HOW (what we'll do, why it's important)

3. Value Part

Most important long-term (0 when selling)

How to present it (in a logical sequence; step-by-step) (webinar #1 example)

Give the WHAT, not the HOW (keep it BIG picture, don't bog people down with specifics; go through the steps from A to Z, ALL of it)

4. Transition

Article: sum everything up

Sales Letter / VSL / Webinar = ask “the how Q”
they’re already thinking about (triple
confirmation; now that you know the steps,...)

Ad / Email / Social Media Post = remind the
benefit if they click

5. Close

Article: like / comment / share if it was helpful

Ad / Email / Social Media Post = ask for the click

Sales Letter / VSL / Webinar = explain the offer and close them (12 steps formula; in a while)

5 Стъпки За Всякакво COPY

1. **Headline / Subject Line**
 2. **Lead In Copy**
 3. **Value Part**
 4. **Transition**
 5. **Close**
-

5 Стъпки За Всякакво COPY

1. Headline / Subject Line

2. Lead In Copy

3. Value Part

4. Transition

5. Close

Твоите Headline & Lead In Сору Трябва Да Имат:

ЕДНА *Добра Идея*

ЕДНА *Основна Емоция*

ЕДНА *Завладяваща История*

ЕДИН *Единствен ЖЕЛАН Резултат*

ЕДИН *Начин Да Направят Поръчката*

Твоите Headline & Lead In Сору Трябва Да Имат:

Добрата Идея Е:

ГОЛЯМА (достатъчно, че да грабне интереса)

ЛЕСНА за разбиране

УБЕДИТЕЛНА още на момента

ПОЛЕЗНА За Читателя



1. The Offer Lead

Започва директно с офертата

Почти винаги споменава...

- >> Продукта
- >> Намалението
- >> Основният бонус
- >> Гаранциите
- >> т.н.

...в заглавието или лийд ин копито

Examples

**Don't Pay A Penny For This Book Till It
Doubles Your Power to Learn!**

**A Hollywood smile in 3 days ... or your money
back**

2. The Promise Lead

Абсолютно същото като предното...

...Просто клиентът все още не знае на 100%, че ще му се продава продукт.

Examples

A Hollywood smile in 3 days

You've seen them on the red carpet, I'm sure — the tuxes and gowns, the makeup and jewelry — but what do they all have in common? Yep.

Pearly, shining smiles full of straight, white teeth.

Now you can get the same flashy grin, and you don't need \$50,000 worth of caps and a high-ticket Hollywood dentist to make it happen.

This wasn't even possible, just a year ago.

But, it is now.

Let me show you why ...

Instant Relaxation!

Build Your Memory In 4 Short Weeks —

So Powerfully Your Family Won't Believe It

При скептицизъм?

1) Превърни обещанието във въпрос:

Can You Really Grow \$500 Into \$8.4 Million?

2) Дай обещанието, но го обърни наобратно (**creative juxtaposition**):

Get Rich Slow

Начинаещият Професионалист

Безработният Преуспяващ

3. The Problem-Solution Lead

- Започни с притесненията, които държат клиента буден през нощта.
 - Подсигури се, че има силна емоция зад тези притеснения.
 - За да докажеш, че наистина чувстваш болката на клиента и можеш да я заличиш, трябва първо да я подсилиш.
 - Не стой на проблема дълго без да предлагаш надежда.
 - Надеждата за промяна е нещото, което ще направи продажбата.
-

Headline Formulas

How To Yay Without Boo (*“How To Double Your Salary Without Working More Hours”*)

If X, then Y (*“If you want to earn more money, read this.”*)

Question that makes them FEEL the pain (*“Do You Still Make These Mistakes in English?”*)

4. The Big Secret Lead

- ▶ Не издава директно продуктът, който се продава, а го скрива зад примамлива и полезна за клиента **“тайна”**.
- ▶ Навлезе в индустрията **последните 5-10 год.** (info M)
- ▶ **Специфичността** е ЗАДЪЛЖИТЕЛНА, заради скептицизма, който тайните подбуждат.
- ▶ Идеален вид такава реклама създава огромен **потенциал за полза**, който е **почти невъзможен за вярване**, като колкото повече прогресира текстът, толкова “по-доказани” стават големите твърдения и толкова “по възможно за вярване става всичко.”

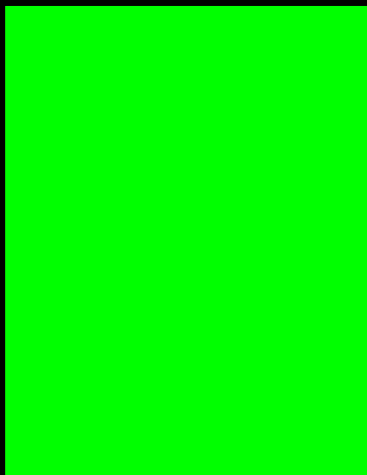
3 Стъпки Да Напишеш “Secret Lead”

1. Тайната трябва да бъде интригуваща и полезна.
 2. Представена е още в “Headline”-а и НЕ се разкрива по време на “Lead In”-а
 3. Колкото повече прогресира сору-то, толкова повече се разкрива самата тайна.
-

Прогресия в Процеса (Mostly Webinars)

Потенциал за Полза

Вяра в Обещанието



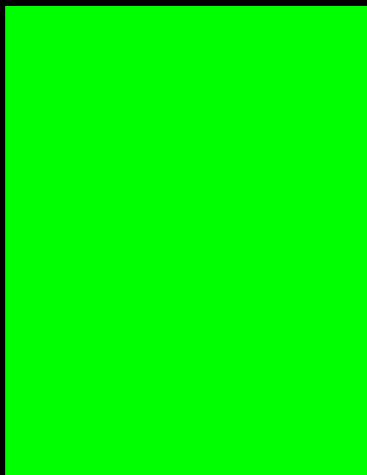
Headline
&
Lead In



Прогресия в Процеса (Mostly Webinars)

Потенциал за Полза

Вяра в Обещанието



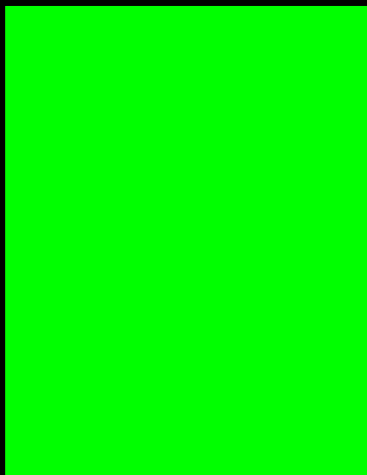
Value
Part



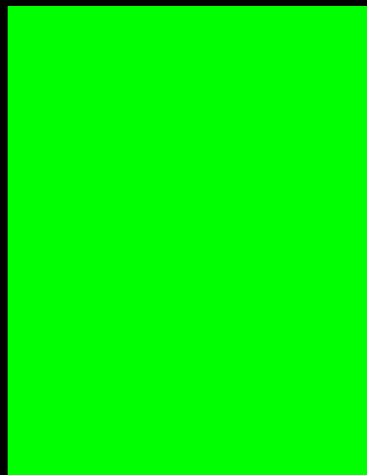
Прогресия в Процеса (Mostly Webinars)

Потенциал за Полза

Вяра в Обещанието



Transition
&
Close



Как Се Случва Прогресията

Лека-полека **разкривай** тайната.

Колкото повече я разкриваш, толкова по-ясни трябва да стават и **ползите ѝ за клиента**.

Колкото по-ясни стават ползите, толкова повече **доказателства** трябва да добавяш към тях, за да си сигурен, че всяка от тях е доказана преди да докажеш “The One Thing” (цялостната тайна) (The BIG Domino)

Examples

Closed to New Investors for the Last 6 Years —
Now Open Again ...

The “Chaffee Royalty Program” That Turned
Every \$1 Into \$50

The Only Investment Legally Obligated to
Pay You 181% Gains By June 15, 2009

It's not a stock, option, or gov't bond ... But this unusual
investment has crushed the S&P 500 by 543% since
2001, according to a recent Dow Jones report.

Как Аз Изкарвам
Американска
Заплата, Работейки
По Няколко Часа На
Ден... Без Дори Да
Излизам От
Собствения Си Дом

2 Начина

Да Създадеш ТАЙНА

Намери вече съществуваща тайна
в продукта си и използвай нея.

Създай тайна, използвайки
основната полза на продукта: neologizing
(тайната на “Upwork Freelance”-а).

5. The Story Lead

Винаги използвай истории, за да унищожаваш **лимитиращи вярвания**.

Това са **най-силните милионни реклами**, които издържат с години и десетилетия.

Изключително **бавно-разгръщащи се** и **сложни за писане**. Ненужни в днешно време. (Short attention span; There are A LOT easier ways to make a lot of money)

Examples



They Laughed When I Sat Down
At the Piano
But When I Started to Play!—

5 Стъпки За Всякакво COPY

1. **Headline / Subject Line**

2. **Lead In Copy**

3. **Value Part**

4. **Transition**

5. **Close**

Твоята VALUE Част Трябва Да Има:

Article: give lots of value in logical steps (easier to follow)

Sales Letter / VSL / Webinar = the value is in *SHOWING the possible results*. Use it specifically to BREAK limiting beliefs, so you can make the sale easier at the pitch.

Ad / Email / Social Media Post = give promises of value they can get IF they click (the rest is 100% Curiosity)

Дискусия:

Какво е **СТОЙНОСТ**?

Каква е разликата между **СТОЙНОСТ** и **ЦЕНА**?

Защо хората плащат **повече пари** за **еднакви продукти**?

От 0 Стойност
До MAX Стойност:

HAVE

FEEL

AVG.
Day

STATUS

5 Стъпки За Всякакво COPY

1. **Headline / Subject Line**

2. **Lead In Copy**

3. **Value Part**

4. **Transition**

5. **Close**
