



427 vérpezsdítő
e-mail tárgymező

427 vérpezsdítő e-mail tárgymező

**Ezekkel küldd ki a leveleidet, és többen olvasnak
majd, mint valaha remélted...**

Ez a könyv NEM ingyenes kiadvány! Ha nem közvetlenül a szerzőtől vásároltad vagy kaptad meg, akkor éppen törvényt sértesz, amit komoly anyagi szankció követhet! És fog is...mindent megteszek azért, hogy az ilyen „kalózkodás” ne maradjon megtorlatlanul.

Gondolj csak bele, ha írnál egy könyvet, te vajon hogyan éreznéd magad, ha valaki ellopná, és ingyen osztogatná? Hm?

Megúszhatod, ha értesítesz róla, honnan és milyen módon jutottál törvénytelen módon ehhez a könyvhöz. Ha ezt megteszed, akkor sokkal többet segítesz, mint gondolnád!

Értesíts minket az info@szovegvaros.hu e-mail címen kérlek, hogy megállíthassuk a törvénytelen terjesztését! Természetesen hálásak leszünk érte, ha megteszed, és a saját példányodat megtarthatod.

Köszönettel, Szövegváros csapata

Tartalom

Bevezető	3
427 vérpezsdítő e-mail tárgymező	4
"Kíváncsi" tárgymezők.....	4
A "nagy előny"	9
Meglepő és provokatív tárgymezők.....	12
"Trükkös" figyelmeztetések, igazi veszélyek	14
Sürgetés.....	15
Tárgymezők ömlesztve	16
Felhasználási javaslat	24

Bevezető

Az e-mail marketing haldoklóban van. Akár a sivatagban felejtett virág, ami csak cseppenként kap vizet, és csak annyit, hogy ne száradjon el azonnal a pokoli hőségben. Lassú haláltusája a szemünk előtt zajlik.

Mi ennek az oka?

Elsősorban mi, marketingesek. Amikor felismertük az e-mail marketing erejét, akkor mindenkire arra buzdítottunk, hogy építsen adatbázist, és fogjon bele az elektronikus levelezésbe. Ezt ma már egyre többen megteszik. A baj csak az, hogy nem mondtuk el mindenkinek, hogyan kell ügyesen, színesen, hatásosan e-mailezni.

De a lényeg: azok a cégek nem éreznek semmit az e-mail marketing haldoklásából, akik megtanultak ügyesen írni, és színes témákat választani. A Letehetetlen hírlevél titka című könyvemben bőszeges segítséget találhat mindenki, akinek a hírlevelezés gondot okoz, de pár tananyag van még a piacon, amelyik e témával foglalkozik.

Ám hiába írsz csodás hírlevelet, vagy értékesítő üzenetet, mert az óriási dömping miatt könnyen észrevétlen maradhatsz. Éppen ezért, pokoli fontos, hogy mit írsz az üzeneted tárgymezejébe!

Ez az e-könyv olyan tárgymező mintákat, sablonokat ad a kezébe, amelyeket szinte muszáj elolvasni. Ezek tárgymezők annyira csábítóak, érdekesek, hogy az emberek csaknem képtelenek figyelmen kívül hagyni őket. Éppen ezért, komoly támaszaid lesznek abban, hogy mindig a lehető legtöbb olvasót szerezd meg az e-mailjeidnek.

Itt van tehát 427 vérpezsdítő e-mail tárgymező, amelyeket a legtöbb ember nem tud figyelmen kívül hagyni – ráadásul, ha hajlandó vagy megdolgoztatni a kreatív énedet, akkor seregnyi témaötletet is meríthetsz a tárgymezőkből...

427 vérpezsdítő e-mail tárgymező

"Kíváncsi" tárgymezők

Az egyik legerősebb természetes emberi tulajdonság a kíváncsiság. Amikor egy üzenetet küldesz ki, érdemes tehát elgondolkodnod azon, hogyan tudnád kíváncsivá tenni az olvasódat.

A "kíváncsi" tárgymezők nem árulnak el túl sokat, és igyekeznek egyéb érzelmi szálakat is megérinteni – pl. félelem, szeretet, vágy stb. – így még inkább nehéz ellenállni nekik.

1. János, megbocsátasz ezért?
2. Apu, sírsz? "Igen" – válaszoltam... (Rich Schefren híres tárgymezeje)
3. Ön megcsinálta ezt ma reggel?
4. Te is utálod ezt, János?
5. "Ez megváltoztatta az egész életszemléletemet."
6. Olvastad már ezt? (Ma éjfélkor lejár)
7. János, elvesztettem valami fontosat...
8. Hú, ez egy megalázó élmény volt...
9. Ezt kapd ki (ez tényleg egy nagyszerű ajánlat)
10. Riasztó hírek, de köszönöm...
11. János, tartozom egy bocsánatkéréssel ezért...
12. János, csak nem téged láttalak ebben a videóban?
13. János, ezt a videót neked készítettem...
14. János, vess egy pillantást ezekre a képekre...

15. János, ez a legszörnyűbb bejegyzés, amit valaha írtam...
16. János, itt a link, amit már említettem...
17. 8 ok, miért NE jelentkezz a webináriumomra
18. Egy otromba hiba (amit látnod kell MOST)
19. Egy hatalmas gazdagság története...
20. Egy hatalmas marketing tanulság 8 éves gyerekektől
21. FW: biztos akartam lenni benne, hogy tudsz erről, János
22. János, hát nem ütős hír ez?
23. 2 embertípus, akiktől mindenki azt kéri: "Fogd már be!"
24. Hallottad János? A pokol hivatalosan is befagyott...
25. Ezt látnod kell, mielőtt aranyat vennél...
26. Hallottad ezt a rémhírt te is, János?
27. Akarod tudni, hogyan kell ezt csinálni?
28. Vajon tényleg "szívás" ez a videó?
29. Ne hagyd, hogy ez megtévesszen ÚJRA!
30. Basszus!
31. Így "énekelj le" egy nőről a szoknyát, és a...
32. János, itt a világ legjobban fizetett tevékenysége...
33. Szellemek jártak Odrovics Jánosnál?
34. Láttad már ezt a hatalmas, szőrös mellet, János?
35. "Véres" történet – gondoltam, szeretnél tudni róla...
36. Hogyan pazaroltam el éveket a blogolásra, amíg rájöttem, hogyan kell jól csinálni?
37. János, remélem, tudod a választ erre az égető kérdésre?

38. János, valószínűleg az egyik legnagyobb hibám...
39. Megzsaroltam a főnököt, hogy ezt megkapd...
40. Először azt hittem, rosszul látok – aztán kiderült, hogy mégsem...
41. Nem is értem, ezt miért tartják titokban előtted...
42. Utálom, amikor ez történik...
43. Fogalmam sincs, ezt miért csinálod, János
44. Szükségem van a segítségedre, János!
45. Erről már rég szólnom kellett volna...
46. Van itt valami, amiről elfelejtettem szólni – elnézést kérek érte
47. Azt hittem, hogy ezt te is látni akarod, János...
48. Ha ez a srác meg tudja csinálni, akkor te vajon meddig jutnál ezzel?
49. Ha korábban láttam volna ezt...!
50. Nem is gondoltam, hogy ez általános probléma! Neked is az?
51. János, igaz az, amit rólad hallottam?
52. Ez csak valami tévedés lehet...
53. Hát ez nagyon klassz lesz...
54. Ez már nagyon zavar engem...
55. Egy mérföldkő, amire nem vagyok büszke...
56. Ez szerinted is túl kockázatos, János?
57. Ez maga a mennyország! Velem tartasz?
58. Na, ez az egész egy nagy rakás...svindli!
59. János, nehogy bedőlj ennek!
60. Tudom, hogy vasárnap van, de erről muszáj szólnom...
61. Itt az ideje, hogy mutassak valamit...

62. Még soha nem voltam ennyire izgatott...
63. János, ez most komoly...
64. János, ez most komoly?
65. Kínos perceket éltem át emiatt – te kerüld el messzire...
66. _____ leckék egy élő legendától...
67. Köszönet Istennek a recesszióért!
68. Így állítsd vissza a fiatalkori életerődöt...
69. Az én legnagyobb titkom...
70. Eszem ágában sem volt megosztani ezt senkivel...egészen mostanáig!
71. Ügyetlen voltam, de megérte...
72. Hát, hogy mit tanultam a francia szerelmesektől...?!
73. Búcsúcsók sok-sok milliónak – egy végzetes hiba miatt...
74. Ne hagyd ki ezt a lehetőséget az életedből!
75. Tényleg egész életedben küzdeni akarsz ezzel?
76. János, ezek hamarosan el fognak tűnni...
77. Így növeld a sikeredet 4 egyszerű lépéssel
78. Hogyan bizonyítsd be, hogy minden ígéreted működik?
79. Lehet, hogy ez egy nagy hiba...
80. Biztos vagy benne, hogy ismered ezt _____ trükköt?
81. Fény derült erre _____ titokra
82. A titkárnyóm felsikoltott, amikor megkapta ezt a levelet
83. Tényleg muszáj így csinálnod, János?
84. Kíváncsi vagy, miért bukik bele mindenki ebbe a trükkbe?

85. Az apám megkért, hogy ezt meséljem el neked
86. Ne már! Te elhiszed azt, amit ez az ember állít?
87. Egy soha nem látott méretű trend van kialakulóban – megnézed, mi ez?
88. Ez egy nagyon NEM bolondos vicc
89. A Nr.1. hiba, amit csak egy _____ elkövethet
90. Szóval, mi a #&@°% kezdjek ezzel?
91. Egy 21 milliárdos titok, amit most azonnal meg kell ismerned
92. János, itt az év legnagyobb ötlete!
93. Most vagy soha...2012-es álmok csomagolva...készen állsz rájuk?
94. János, csak egy gyors kérdés...
95. János, megkérhetlek erre a szívességre?
96. A legfontosabb dolog, amit mindenáron meg kell tenned – MINDEN ÁRON!
97. Az igazi ok, miért járunk boltba...
98. Az igazság a bankokról – végre lehull a lepel
99. Ismered ezeket a gazdag idiótákat?
100. Tessék, itt van egy 12 milliót érő táska
101. Az eredmény: CSODÁLATOS! A költség: ZÉRÓ! Az idő: MOST!
102. Ezt elkövetni, kész öngyilkosság – te megtennéd?
103. Pszt! Gyere csak közelebb...!
104. Baj van! (Kérlek, olvasd el)
105. Nyertél már ennyit, ilyen gyorsan?
106. Mi a fene folyik itt?
107. Na, ezek a dolgok rosszra fordultak

108. Hogy ez mit jelent...?!
109. Sokkoló hírem van – sajnós...vagy szerencsére?
110. Egy igaz történet
111. Ez a fickó teljesen "benne van"...
112. Ember! 24 milliót loptak el tőlem! Itt a válasz...
113. Mit tegyek, hogy segítek neked ebben?
114. Ne tegyél úgy, mintha tudnád erre a választ...
115. János, mi a véleményed erről?
116. János, te megkaptad már ezt?
117. Őszintén szólva, tanácstalan vagyok ez ügyben...
118. WOW, ezt majdnem elfelejtettem elmondani neked!
119. János, ugye te már használod ezt a trükköt?
120. János, megkaptad, amit küldtem?
121. Egy óriási előny – ha másért nem, hát ezért érdemes...

A "nagy előny"

Azt mondják, hogy az emberek általában félnek a csalódottságtól, a fájdalomtól, az ismeretlentől. Nos, a trükk az, hogy a nagy előny említésével közelebb tudod hozni az embereket a megoldáshoz, és hogy megérteted velők, hogy a konkrét gondjaikra van megnyugtató megoldás, amit ráadásul te meg is tudsz nekik mutatni. Nos, az ilyen tárgyamezejű üzeneteket garantáltan sokan megnyitják majd, mert a megoldást meg akarják ismerni.

Példa: 3 icipici trükk, és máris több energiád lesz – EGÉSZ NAPRA

A nagy ígéret két különböző szinten is dolgozik. Először is állít ígéretet, amit a legtöbb olvasó ellenállhatatlannak talál (több energia, egész napra). És a második: elosztatja kételyt azzal, hogy konkrét – 3 db – számú megoldást kínál. Ráadásul "icipici", azaz valami, ami nem túl nagy teher, amit könnyű megcsinálni, tehát nem kerül nagy fáradságba.

És a hatás garantált...

122. **Hogyan használjuk a grafikát sikeresen a marketingben?**
123. **Egy trükkös és villámgyors listaépítő technika**
124. **Hogyan válj ügyesebb szövegíróvá mindössze 10 perc alatt?**
125. **Hogyan növeld a koncentrálóképeségedet?**
126. **Honnan tudod, mikor szólíthatsz le biztosan egy nőt?**
127. **10 dolog, amit tudnod kell a fogyasztószerekről**
128. **10 tipp, hogyan legyél szuper-produktív**
129. **Az értékesítő kampányok 5 szuper-érzelmi ereje**
130. **Soha nem látott nyereség egy egyszerű trükkel**
131. **Ahogy 20%-kal csökkentheted az autód fogyasztását – AZONNAL**
132. **10 perc alatt, 10 évet fiatalítunk rajtad vagy ingyen dolgoztunk**
133. **3 icipici trükk, és máris több energiád lesz – EGÉSZ NAPRA**
134. **A 7 legbiztosabb módja, hogy az első helyre kerülj a Google találati listáján**
135. **7 módja, hogyan élj egészségesebb életet**
136. **Ezek a profi szakik tudják, hogyan csináld maximális haszonnal**
137. **Készen állsz rá, hogy valuta-milliomos legyél?**
138. **János, tudtad, hogy most 3-szor többet kereshetsz az aranyon?**
139. **A saját infótermék készítés egyszerűbb, mint gondolnád**
140. **Szeretnél nyugdíjba menni 1 éven belül?**
141. **János, így köss nyer-nyer üzletet a vevőiddel**
142. **8 dolog, amit be kell vetned a közösségi médiában**
143. **Szabadulj meg az üzleti fájdalmaidtól MOST!**
144. **Fedezd fel, hogyan hozd ki a maximumot a honlapodból egyetlen óra alatt**

145. János, tudod, hogyan legyél tökéletes szerető?
146. A 8 legnagyobb hírlevél titok - vedd be őket még ma
147. Vedd meg ezt 1 forintért, és add el 8 forintért – egy nyereséges üzleti titok
148. Egy kiugrott bankszakember titkai – hol tartsd a pénzed, és hogyan duplázd meg gyorsan
149. Ez egy 270 milliárdos üzlet – üres a terep – gyorsan szállj be, míg nem késő
150. Hogyan ismerkedj nőkkel az utcán, és szerezz új barátnőt – egyetlen nap alatt?
151. Hogyan csináld a hideghívást úgy, mint egy profi?
152. Segítség kezdőknek, és csalódott fogyókúrázóknak
153. Hogyan törj be a pénzügyi piacra – diadalmenettel?
154. Hogyan vedd át észrevétlenül az irányítást a nőtől, amikor ismerkedsz?
155. Hogyan úszd meg könnyen a telefonadót?
156. A legbiztosabb jele, amikor egy nő készen áll az első csókra
157. Hogyan írd olyan tárgymezőt, amit muszáj megnyitni?
158. Hogyan szerezd meg a vevőid bizalmát a honlapodon 5 perc alatt?
159. Garantálom, hogy ezzel a trükkel sikered lesz a nőknél!
160. Kevésbé ismert adó kikapuk, amelyekkel akár 30% adót is megtakaríthat
161. János, itt van minden, amit tudnod kell az érintésvédelemről
162. Egy tipp, hogyan készíts kreatív képeket – az év legjobb trükkje
163. Egy gyors módja annak, hogyan motiválj egy egész csapatot egyszerre
164. Hogyan szerezz barátokat és befolyásold az embereket?
165. Így érj el robbanásszerű fejlődést az izmaid építésében
166. Itt van egy csináld-magad milliomos technika, ami hamar gazdaggá tesz
167. Hogyan úszd meg az időskori prosztata gondokat?

- 168. Biztosan tudom, hogy ez lesz az idei év legnépszerűbb közösségi oldala
- 169. Az új Google arcpirítóan egyszerű trükkjei, hogy újra az élre kerülj a találati listán
- 170. A legerősebb természetes rákgyógyító módok...
- 171. A laptop vásárlás legolcsóbb módja...

Meglepő és provokatív tárgymezők

Először is: tegyél csak fel valakinek egy kérdést, és máris azon fog gondolkodni, hogy ismeri-e a választ, vagy sem. Így egyből megragadod a figyelmet. Másodszor, ha a kérdés meglepő, vagy van benne kihívás, akkor biztosra veheted, hogy a többség azonnal utána akar járni, mit tartalmaz az üzeneted.

Példa: János, te is unalmas vagy?

Van benne kihívás: "Még hogy én, unalmas?", így az olvasó kíváncsi lesz, miért kérdezed ezt tőle. Ráadásul, az "is" szó arra utal, hogy más is az, így meg akarja tudni, hogy milyen összefüggés lehet közte és mások között, és hogy mások miért unalmasak. Persze, a levél arról szól, hogyan unatja a legtöbb honlap a látogatót, tehát nem személyeskedő, így a levelet olvasva megnyugszik...

- 172. János, neked minek kell a pénz?
- 173. János, mi vagy inkább? Birka, farkas, vagy juhászkutya?
- 174. Itt a következő válság – készen állsz rá?
- 175. Mi vagy inkább, újító vagy követő? Hogyan tudd meg biztosan?
- 176. János, te is unalmas vagy?
- 177. Minden el akarsz rontani az életben?
- 178. Készen állsz rá, hogy törődj a szüleiddel?
- 179. Mennyire veszélyes a napi zuhany?
- 180. János, még mindig gondjaid vannak az online videó készítéssel?
- 181. Tudod, hogy a brókered mit csinál a pénzeddel?
- 182. Ne mondd nekem, hogy ezt is tudod?

183. János, ismered ezt a Windows trükköt? Ha igen, akkor miért nem használod?
184. Tudtad, hogy a Google robot okosabb, mint te? De azért nem minden esetben...
185. "Ez egy spam?"
186. Mindig ugyanoda akarsz kilyukadni az életben?
187. A te konyhaszekrényedben is ott lappang ez a néma gyilkos?
188. János, te minek teszel újévi fogadalmat...főleg, ha nem tartod be?
189. János, lopják a pénzedet!
190. Te voltál az esti hírekben...
191. A te orvosságos szekrényed is életveszélyes terület?
192. Te is megijesztetted a vevőidet ezzel a hibával?
193. Egy profi szex oktató meglepő tanácsai az egészséges táplálkozásról
194. Nyitva van az "adó kiskapu", lépj be rajta még ma
195. Mi választja el a férfit a nőtől? Nem az, amire gondolsz...:-)
196. János, mi 100 vevőnek adunk el naponta – utánunk tudod csinálni?
197. Neked is elegend van a trükkökből, amivel folyamatosan átvágnak?
198. Tudod mi a különbség a partner marketing "férfit" és "kisfiú" között?
199. Ki lesz a következő Vágó István?
200. János, neked rendben van ez a szerelmi életedben?
201. Tudod, mi a közös szexben, a politikában, és az életedben?
202. Vajon elbuksz, vagy átmész ezen a teszten?
203. A Titok még NEM az igazi titok – este megbeszéljük...
204. János, ki vagy rúgva!
205. Megdöbbentő híreket hallottam rólad!
206. János, na még csak az kéne, hogy ne védjelek meg ettől a hibától!

"Trükkös" figyelmeztetések, igazi veszélyek

A trükk az, hogy először megleped az olvasót, hogy ne tegyen meg valamit, vagy legyen óvatos, de a levél éppen arról szól, hogy érdemes megtennie.

Pl.: Lehet, hogy az iPhone-od a legveszélyesebb mobil, amit valaha gyártottak?

Valójában az e-mail arról szólt, hogy mennyi színes alkalmazás van az iPhone-on, és lehet, hogy azért lesz autóbaleseted, mert éppen videót nézel rajta, vagy játszol.

De a "ne vásárolj" vagy éppen a "ne fogadj el tanácsot" típusú üzenetek is trükkösek, mert pont az a céljuk, hogy egy "csavarral" elmondják, hogy igenis érdemes megvenni, csak előtte tudni kellett valamit, vagy érdemes elfogadni a tanácsot, csak előtte tudni kellett, hogy az adott szakértő mennyire profi.

Ami pedig jogos veszély, arra fel kell hívnod a figyelmet. Ezek általában a legtöbb embert érdeklik, és szívesen olvassák el a figyelmeztetéseket.

- 207. Ne vegyél semmi erről a weboldalról!**
- 208. 5 étel, amit soha ne egyél**
- 209. Lehet, hogy az iPhone-od a legveszélyesebb mobil, amit valaha gyártottak?**
- 210. Alaposan megjárhatod ezekkel a befektetésekkel!**
- 211. Az üzleti siker közösségi médiában átverés vagy igaz?**
- 212. Ez a szakértő annyira ostoba, hogy már okos**
- 213. Soha ne másolj és ne tanulj ettől a szakértőtől!**
- 214. A piackutatás mítosza**
- 215. Az 5 legveszélyesebb fogyókúra szer, amit soha ne használj**
- 216. NE vegyél tőlem semmit!**
- 217. Gondold meg kétszer, hogy befektetsz-e ebbe a könyvbe!**
- 218. Legyen világos: Így SOHA nem szerzel vevőket!**
- 219. Amikor a pozitív gondolkodás csúfos kudarcot vall**

- 220. Egy biztos helyzet, amikor alulmaradsz a konkurenciával szemben – kerüld el messzire!
- 221. Ahogy soha ne próbálj meg vevőt szerezni
- 222. Az egyik legnagyobb hiba, hogy az emberek nem kelnek fel elég korán
- 223. Mielőtt új rúzszt vennél, egy figyelmeztetés!
- 224. Legyen óvatos ezekkel az adócsökkentő trükkökkel!
- 225. A legnagyobb biztosítási hazugságok
- 226. Egy veszélyes gyógymód, amitől felforr a vérem
- 227. A másolás legnagyobb veszélye
- 228. 5 hiba, amelyek garantáltan tönkreteszik az AdWords hirdetése sikerét
- 229. Ne vásárolj ebből az akciós csomagból

Sürgetés

Ezek általában az e-mail kampányok kötelező elemét képezik. Amikor közeledik egy-egy értékesítési ciklus, kampány vége, akkor érdemes sürgető tárgymezejű leveleket küldeni. Ezek – tapasztalataim szerint - mindig rekord megrendeléseket hoznak.

- 230. Majdnem lemaradtál...
- 231. Ez majdnem elment...
- 232. Majdnem elveszítetted!
- 233. FIGYELEM! Kevesebb, mint 48 órád maradt, hogy megspórolj 21 000 Ft-ot!
- 234. Kérdezz meg este 9-kor
- 235. Olvastad már ezt? (ma éjfélkor vége)
- 236. Az ajtók éjfélkor zárulnak
- 237. Korai figyelmeztetés: Az óra ketyeg...
- 238. UTOLSÓ FIGYELMEZTETÉS: Már csak néhány órád maradt

- 239. Ez az utolsó 24 óra, hogy megspórolj 100 000 Ft-ot
- 240. Utolsó értesítő: a világ legjobban fizető tevékenysége eltűnik előled
- 241. Már csak két nap, és ennyi volt
- 242. Ez az utolsó esélyed
- 243. János, ezt olvasd el GYORSAN
- 244. János -> Még itt vagyunk! Gyerünk, gyerünk, gyerünk!
- 245. János, ezek el fognak tűnni
- 246. Odrovics János sürgős üzenete: Légyszi! olvasd el most...
- 247. Csak 17-en jöhetnek
- 248. A következő nagy lépés ebben a válságban, amit még ma meg kell tenned
- 249. Fogytán az időd, János
- 250. Ezt éppen most veszíted el
- 251. Levettem 34 000 Ft-ot a számládról
- 252. Ezt 20:00-ig még megkaphatod, utána nem
- 253. Figyelem! A meghívód ma este 20:00-kor lejár

Tárgymezők ömlesztve

Sokféleképpen lehetne még különválogatni a tárgymezőket – érdekes kérdés, előny, veszteségre utalás stb. – de a lényegük ugyanaz: kíváncsivá teszik az olvasót, és becsábítják az üzenetbe. Erre kell törekedned mindig, amikor az üzeneted tárgyát akarod megírni. Itt van hozzá még egy nagy adag tárgymező – inspirációnak...

- 254. Ha nem érdeklis a kedvezményes készletek, kérjük, hagyja figyelmen kívül ezt a levelet
- 255. A testbeszéd, ami kikapcsolja a női ellenállást

256. Egy ördögi technika, amivel bárki nyerhet a tőzsdén
257. "Lehet, hogy a gazdagok nem is annyira hülyék?"
258. Közövény: Aggyal rendelkező weboldal tulajdonos kerestetik
259. Csak 18 ember fog megfelelni
260. Mr. X, aki 1 000 000 példányt adott el a termékéből – a jövő héten elmondom, hogyan
261. Egy "trükkös" lakás-felújítási technika
262. Építs erős memóriát mindössze 30 nap alatt
263. Könnyen lehet, hogy ez a szoftver megnöveli az eladásaid számát
264. Hogyan kerüld el a munkavédelmi bírságot?
265. 4 ballépés, ami örökre tönkretelheti a marketing törekvéseidet
266. Hogyan vedd át a kormányt a sorstól. és tedd azt, amit akarsz?
267. A gyereknevelés arany szabályai
268. 170 nyereséges webshop – a tiéd is köztük van? És akarod, hogy ott legyen?
269. A Google többet tud rólad, mint a feleséged
270. Hogyan keresek az AdWords-el havi 2 000 000 forintot?
271. Egy egyszerű trükk, ami növeli a keresletet, bármit is árulsz
272. 5 apró jel egy nőtől, amire azonnal érdemes figyelned
273. Hogyan nyerd meg a vevőt 30 másodperc alatt (ezt látnod kell)
274. 83 eladás 13 másodperc alatt (feltétlenül olvasd el)
275. Egy sokkoló tény a Google rangsorról
276. Hogyan csókolj meg egy nőt?
277. Halálos ismerkedési csapdák
278. Veszélyes étkezési szokások, amiknek műtét lesz a vége

- 279. Ne sportolj egy percet se, amíg ezt a 3 fontos szabályt nem ismered
- 280. A legnagyobb kezdő hibák a nyelvtanulásban
- 281. János, így manipulálják a takarítási szokásaidat
- 282. A kávéfogyasztás arany szabálya – ha nem így iszod, lemondasz az igazi élvezetről
- 283. Fogyókúra kisokos: így kell csinálni lemondások nélkül
- 284. 101 módszer, amivel megnyerhetsz egy póker partit
- 285. Ez az egy kérdés meghatározza a sorsodat
- 286. Vérforraló befektetési csapdák – messzire kerüld el mindegyiket
- 287. Na, itt élmény vásárolni – és az árak is kellemesek
- 288. János, ha új zakót akarsz venni, NE itt vedd meg!
- 289. A titok, hogyan kell eladni valamit
- 290. VIGYÁZAT! Változott a törvény! Már nem teheted meg ezt sem...
- 291. A legrosszabb gyereknevelési módszer, amit valaha láttam
- 292. A tökéletes kombináció az angoltanulásban ez – életmentő lehet, ha már régóta küszködsz az angollal
- 293. Egy sikeres pszichológus feltárja a depresszióból való kilábalás igazi titkát
- 294. Az ínycsiklandó sütemények aranykulcsa
- 295. Egy kevésbé ismert vezetési technika, amivel biztonságosabban közlekedhet
- 296. Így menekülj meg az APEH büntetés elől
- 297. Egy vízvezeték szerelő vallomása a nagy "cső átverésekről"
- 298. Tipp: Ezzel a trükkel egészségesebb lesz a hús
- 299. Tipp: így fékezd meg a reggeli éhséget
- 300. A titok, amit minden családnak tudnia kellene a támogatásokról
- 301. A legerősebb receptek az egészséges étkezéshez

- 302. A jó, a rossz, és a csúf közösségi oldalak
- 303. A legrosszabb öregek otthona, ahol valaha jártam
- 304. A pálinkafogyasztás legszebb pillanata ez – de csak, ha így csinálod
- 305. 33 hasznos tipp, hogyan nem szabad szállást foglalni Olaszországban
- 306. 12 hasznos ötlet a látványos PowerPoint prezentációkhoz
- 307. Új cikk: 17 webdesign hiba, ami megöli az értékesítést a honlapon
- 308. Bosszún még soha sem kerestem ennyit
- 309. A sportolók szteroidokat szednek erősítőként – a vállalkozóknak pedig ezt javasolják
- 310. Az APEH szemében ez adócsalásnak számít – a magánszemélyek meg sorra elkövetik
- 311. Hogyan olvass a nő szavai között és a testbeszédéből
- 312. Ugye? Megmondtam, hogy ez hiba...!
- 313. Kutyaházat készíteni egyszerűbb, mint gondolná
- 314. 3 titok, amit a férfiak nem tudnak a nőkről
- 315. A pénzügyi terror és te
- 316. Az ex-bankár kipakol – így húzzák le a bankok az embereket
- 317. Hogyan kerestem 10 milliót egy bolond ötlettel?
- 318. Hogyan legyél milliomos 3 hónapon belül?
- 319. Ezért ne hívd meg a nőt egy italra egy bárban
- 320. Kulcsszavak, amiket feltétlenül ki kell mondanod egy értékesítés során
- 321. A meztelen igazság az adócsökkentési trükkökről
- 322. A diétázás tízparancsolata
- 323. 10 torokszorító weboldal hiba

- 324. 10 dolog, amit tudnod kell a csajozásról
- 325. 10 tipp, hogyan építs erős, izmos testet
- 326. 10 dolog, amit utálok a reklámokban
- 327. 21 AdWords titok
- 328. 23 ok, amiért érdemes részt vened ezen az ingyenes képzésen
- 329. 7 megdöbbentő divat előrejelzés
- 330. 7 egészséges módszer a hétfégi lazításhoz
- 331. Donald Trump 6 "élet titka"
- 332. 56 felbecsülhetetlen értékű bevételnövelő eszköz vállalkozóknak
- 333. 5 nélkülözhetetlen trükk az impozáns sikerű e-mail kampányokhoz
- 334. 5 életmentő tipp, hogyan kerülj a Google találati lista élére
- 335. 5 mód, hogyan győzze le az időhiányt
- 336. 5 ügyes tipp, mit írd bele egy levélbe, hogy meggyőző legyél
- 337. 7 mondat, amit SOHA nem szabad kimondanod az elő randin
- 338. 5 érv, miért működnek ezek a feladatok úgy, mintha varázsolnál
- 339. 5 hiba, amit el kell kerülnöd, ha újságban hirdetsz
- 340. 3 fitness hiba, amit SOHA ne kövess el
- 341. STOP! Ez a 3 új jogszabály újra lehetővé teszi, hogy plusz juttatásokat szerezz
- 342. 3 jogi kibúvó a hitelcsapdából, amiről a politikusok mélyen hallgatnak
- 343. 4 ballépés, ami elrontja az első randit
- 344. 3 trükk, ahogy meggyőzheted még a "legnehezebb" embereket is
- 345. 3 lenyűgöző esküvői ruha trend
- 346. 3 kényszerítő ok, miért tanulj meg villámgyorsan angolul

- 347. 3 szó, amire azonnal figyeljen fel, ha a vevő kimondta
- 348. A 7 legveszélyesebb "orvos hazugság"
- 349. Top 10 e-mail tárgymező
- 350. Top 10 életveszélyes házi pénztár hiba
- 351. 3 ok, amiért egy befektető rossz növekedési potenciálú értékpapírt vásárol
- 352. 3 praktikus ötlet, hogyan főzzön ínycsiklandó ételeket
- 353. TOP 10 legjobb webinárium gyakorlat
- 354. Szkeptikusoknak: itt a legjobb bizonyíték, hogy a Thai Chi halálos fegyver
- 355. János...a 80/20-as szabály elleni küzdelem legjobb módja
- 356. Itt az új vevőszerező trükköm
- 357. Ez annyira jó, hogy titokban kéne tartani
- 358. Ez a profitszerző titok annyira hatásos, hogy "illegálisnak" fogod hinni
- 359. Egy "bolondbiztos" profitszerző technika
- 360. A milliomos buszos fiú elveszett marketing rendszere
- 361. ÚJ! Az elmúlt 80 év legizgalmasabb gazdasági lehetősége
- 362. Kétségtelenül ez az egyik legjobb plazmatévé a piacon
- 363. Aranyszabályok, amit egy házasság embernek jók kell ismernie
- 364. Egy nagy titkom, amit remélem, mások soha nem tudnak meg...
- 365. A sikeres vágykeltés logikája
- 366. Itt az aranytű a szénakazalban, amit egyedül soha nem találnál meg
- 367. A férfi, aki elvált a feleségétől, hogy spammer legyen
- 368. Egy szakértőben soha ne bízz...hacsak...
- 369. Az egyetlen és legjobb magyarázat, miért nehéz megtanulni angolul

- 370. A fenntarthatatlan üzleti előny, és a fenntartható...
- 371. Ez a 20 perc ezerszeresen megtérül, ha rászánod magad
- 372. Bejössz üres kézzel, és távozol egy működő üzlettel...
- 373. Ez a szakértő még egy medvét is megtanítana táncolni...hát még téged!
- 374. János, adok neked valamit ingyen (na jó, majdnem)
- 375. Mit is mondtál erről? (és egy ingyenes ajándék neked)
- 376. INGYENES – orvosok könyve az egészséges ételekről
- 377. Ingyenes lépésszámláló és egy ingyenes próba
- 378. Beindult a bankcsőd rakéta – megmutatom, hogyan húzz hasznot belőle
- 379. Nagy, kövér FITNESS HAZUGSÁGOK
- 380. FIGYELMEZTETLEK! Óriási válság közeleg – mi a teendő?
- 381. Így véd meg az adataidat a közösségi oldalakon
- 382. A legszebb, az átalagos és a ronda weboldalak
- 383. Lehet, hogy ebben a hónapban te is munkanélküli leszel?
- 384. Ez a gyógyszer hazugság most már hivatalos
- 385. János, van egy meglepő és hátborzongató hírem a számodra
- 386. Érdekel 90% kedvezmény?
- 387. Nem tudok vevőket szerezni!
- 388. FIGYELEM! Most kevesebb, mint 48 óra alatt megspórolhatsz 200 000 Ft-ot!
- 389. Ki akar még szép alakot?
- 390. A legolcsóbb módja annak, hogy beindíts egy saját online üzletet
- 391. Így törj át a vevő mentális spam szűrőjén
- 392. Teszteled le a használtautó tudásod...

- 393. Tudsz válaszolni ezekre az ingatlan kérdésekre?
- 394. Jó és rossz befektetési módszerek...
- 395. Ezek rendelkeznek ezzel a megfizethetetlen ingatlan eladási adottsággal...
- 396. Hogyan térj magadhoz egy rosszul sikerült lakáseladási kísérlet után?
- 397. Más embereket hogyan vehetünk rá az egészséges étkezésre?
- 398. Hogyan tettem szert erre az új napszemüvegre egy ügyes trükkel?
- 399. Legyél Te is mestere az értékesítésnek!
- 400. Az okos befektetés meglepő kezdőlépései...
- 401. Kutatóorvosok igazolják, hogy ez a vitaminpótló módszer működik...
- 402. Honnan tudod, hogy eljutottál a cégvezetés magasabb szintjére?
- 403. Vita lezárva – a gyors memóriafejlesztés működik, ha így csinálod...
- 404. Döbbenetes megoldás a rezsiköltségeid csökkentésére
- 405. A top 10 legjobb fogyókúra taktika
- 406. Egy „tűzforró” téma az egészségügyben
- 407. Végre meg van a válasz a befektetések legnagyobb kérdésére!
- 408. Kudarcbiztos módszerek a keresőoptimalizálásban
- 409. Miért nincs soha vége a fogyókúra vitának?
- 410. Te is el szoktad követni ezt a gyógyszerszedési hibát?
- 411. Nevessünk együtt ezen a „buta” hirdetési gondon!
- 412. A kutyanévelés biztos receptje
- 413. 7 ismerős családi pénztár panasz
- 414. Gyors módszer a teniszkönyök ellen
- 415. János, ismered ezt a 3 vízspórolási sikermódszert?
- 416. János, hová tudnál eljutni a fogyókúrában ezzel a módszerrel?

- 417. Tudod kik lesznek sikeresek a hajóvizsgákon?
- 418. Csak most! Az ingyenes telefonálásról egyszerűen
- 419. A válságkezelés titkos logikája
- 420. Top divattippek, rekord csábítási eredmények – érdekel?
- 421. János, kíváncsi vagy rá, mások hogyan tanulnak angolul sikerrel?
- 422. János, ez ám a marketing luxus!
- 423. Így lovagold meg a legújabb Facebook trendet...
- 424. A sikeres biciklivásárlás 2011-es hozzávalói
- 425. Ha szeretnél Te is úszóversenyt nyerni, akkor ezt tudnod kell...
- 426. 3 kép a „meztelen” pénzügyekről – megnézed?
- 427. A kedvenc képem a sikeres testedzésről...

Nos, te is legszívesebben elolvasnád mindegyik üzenetet? De legalábbis a legtöbbet? Éppen ilyen hatásuk lesz az olvasóidra is! De...

Felhasználási javaslat

Ezek a tárgymezők szinte kivétel nélkül konkrét, az életben látott példák, amelyekről az író-juk azt nyilatkozta, hogy kivételes megnyitási arányt eredményeztek. Éppen ezért érdemes neked is átalakítanod a saját kínálatodra mindegyiket, amelyiket csak tudod. És itt van egy csapda...

Ha hagyod, hogy az elméd tiltakozzon, mert elsőre nem talál megfelelő megoldást a tárgymezők átalakítására, akkor sajnos nem sok erőt találsz ebben a könyvben. De ha áldozol rá némi energiát, és csendre inted az elmédben tiltakozó "eredmény mumust", akkor látni fogod, hogy szinte bármelyik tárgymezőt fel tudod használni.

Sőt! Ha igazán hajlandó vagy megdolgoztatni az agyadat, akkor egy seregnyi témaötletre is szert tehetsz.

De lássuk, hogyan csináld...

Először is, szedd össze a saját kínálatod legfőbb témáit. Olyasmikre gondolj, amelyek kiváló értékesítő érvek, vagy remek hírlevél témaötletek. Pl. veszélyek, sikerek, fontos tudnivalók, arany szabályok, figyelmeztetések, érdekes tények, trükkök, hatósági rendelkezések, kevesek

által ismert technikák, módszerek, sikertörténetek, hírességek a szakmán belül és az ő véleményük, titkok stb.

Ezekhez találsz is rögtön egy seregnyi tárgymezőt ebben a gyűjteményben.

Aztán olvasd végig kicsit szabadabb szemmel a kollekciót, és próbáld meg egy-egy tárgymezőben találni valamit, amitől ihleted támad egy témára, vagy igyekezz megtalálni azt a momentumot, amit rá tudsz húzni egy-egy tárgymezőre.

Mire gondolkodok?

Például, itt van ez a tárgy: Ez a szakértő még medvét is megtanítana táncolni...hát még téged!

Tegyük fel, hogy ékszereket árulsz a neten. Van egy webshopod erre. Keresel egy elismert szakértőt a szakmán belül, akit mindenki ismer, és írsz róla egy hírlevelet. De csak akkor, ha a véleménye valamelyik ponton egyezik a te álláspontoddal. Például, ő is favorizálja mondjuk, a smaragdot. Nos, ha ennek a hírességnek van tanítása mondjuk arról, hogyan válassz megfelelő ékszert magadnak – vagy bármiről – akkor máris megvan az apropó.

A tárgymeződ pedig valahogy így fog kinézni:

Ez a szakértő (vagy éppen a neve is lehet itt) még egy medvét is megtanítana ékszert viselni...hát még téged!

Voilà! És készen is van egy érdekes és színes hírlevél (A letehetetlen hírlevél titka anyagomban ezt a témát alaposan kivesézem).

Ugyanezzel a szemmel végignézheted a gyűjteményt értékesítő szemlélettel. Megkeresed a megfelelő sales érveket, és igyekszel felfedezni újakat is. A menete ugyanaz, mint a hírlevélnek, csak itt az eladásra koncentrálsz.

Szóval, ha tényleg rászánod magad, hogy el-elidőzz egy-egy tárgymezőnél, akkor igazi kincs lesz a kezvedben ez a kollekció, tele ötlettel, kalanddal, élménnyel, és nem utolsó sorban pénzzel. Sok-sok-sok pénzzel.

Mert, ha sokan olvassák a leveleidet, akkor szeretik azokat. Ha szeretik a leveleidet, akkor téged is kedvelnek. Ha téged kedvelnek, akkor vásárolnak is. És ha sokan olvasnak, akkor sokan vásárolnak.

Ez ennyire egyszerű.

Sikeres tárgymező írást!

Üdvözlettel, Odrovics János