

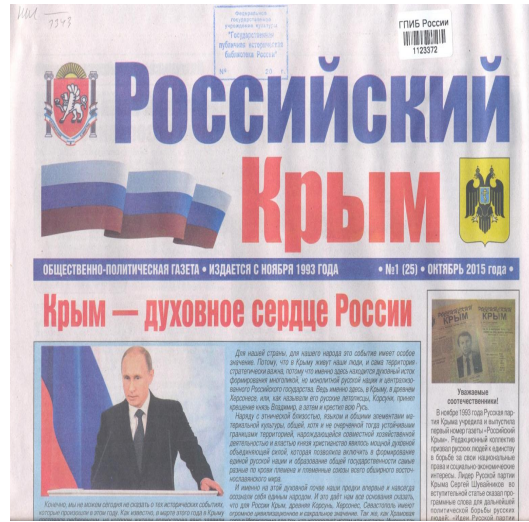
# ТЕМА: КАК ПРИДУМАТЬ КРУТОЙ ЗАГОЛОВОК



Автор: Дарья Елесина

# Заголовок

Имя статьи, литературного произведения, рекламного объявления. Он рекламирует следующий за ним текст, являясь кратким пересказом содержимого.



# История появления заголовка

Мы уже привыкли к броским заголовкам, но как же тяжело жилось читателям газет, выходивших в России и других странах 200—250 лет назад! В то время в начале каждого сообщения в газете чаще всего указывались только географический пункт, то есть название города, откуда оно пришло, и дата его направления в редакцию. Впервые заголовки стали обозначать на первой странице номера в своеобразной афишке-указателе, где сообщали о его материалах. Постепенно некоторые из этих заголовков переходили и на другие страницы номера, где ставились над важнейшими сообщениями и статьями.



Лишь в первой половине XIX века появились заголовки, и на первой странице стали помещать своеобразный указатель публикуемых материалов, нечто вроде современного раздела «Сегодня в номере», где были сгруппированы заголовки важнейших статей — сообщения об их содержании. Постепенно заголовки начали появляться и на других газетных страницах: сначала над фельетонами, литературными материалами, а затем над важнейшими статьями и сообщениями.



# Топ 5 способов написать крутой заголовок

## 1. Подчеркивайте выгоды, а не особенности

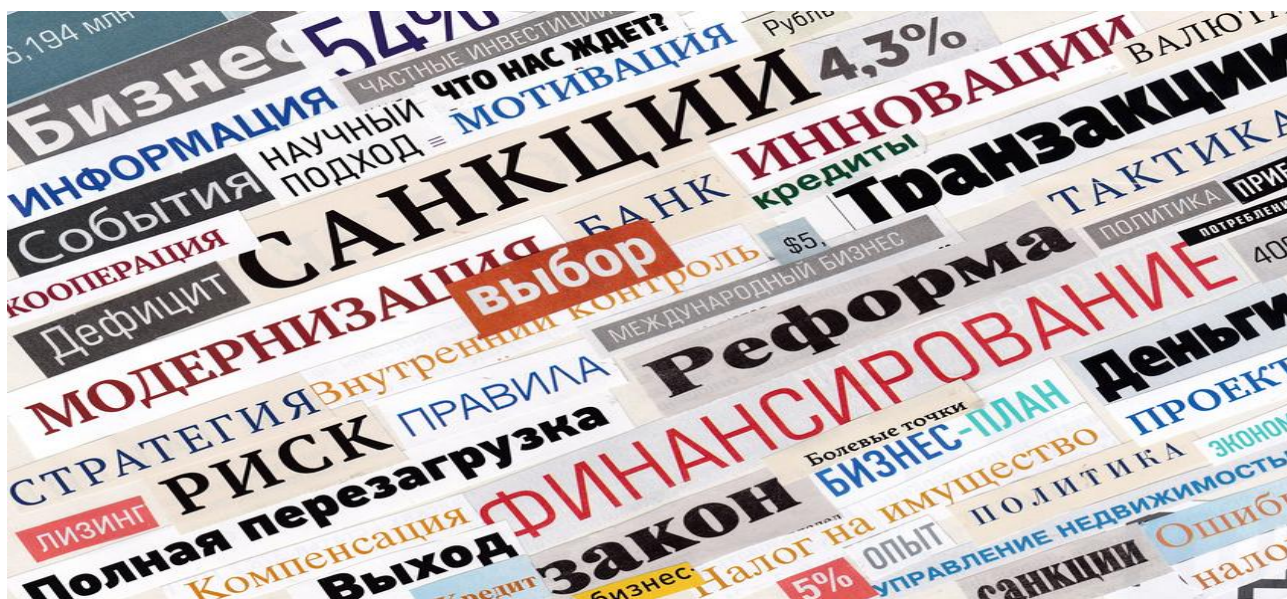
Вы же помните, что большинство посетителей ваших страниц - сканеры? Они не читают дотошно каждое написанное вами слово, а просто пролистывают текст, цепляясь взглядом за отдельные слова и пункты.

Обращайтесь к читателю в заголовке, покажите, что он получит что-то важное и ценное, читатель остановится. И начнет читать. А вы достигнете своей цели.



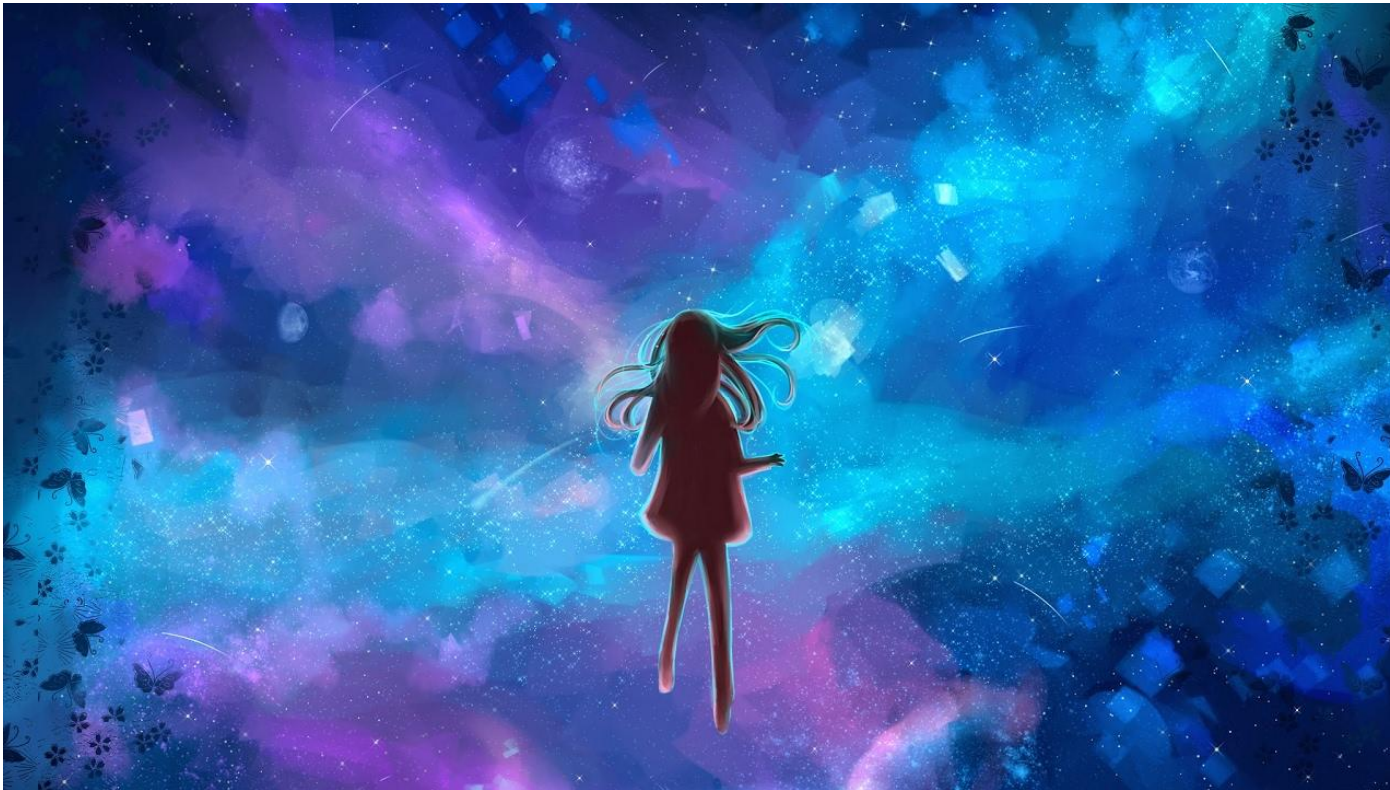
## 2. Делайте заголовки простыми и прямыми

Вы можете сколько угодно упражняться в остроумии и креативе, придумывая очередной хитрый заголовок для своей страницы, но факт остается фактом – прямые заголовки работают лучше.



### 3. Давайте реальные обещания

Еще один важный пункт для сохранения теплых отношений с читателями – не обещайте невозможного.



## 4. Используйте тактику «Избежание потерь»

Покажите своим заголовком, что ваше предложение поможет человеку избежать какой-то потери.

Самое сильное влияние, конечно, оказывает возможность сохранить деньги, время, здоровье и красоту.





## 5. Используйте силу авторитета

Знаете, почему для рекламы косметики привлекают красавиц из мира шоу-бизнеса? Потому что женщины хотят быть похожими на них. Звезда, которая блистает на красной дорожке, для них авторитет в сфере красоты.



Анна  
Нетребко