

Comunicarea scrisa persuasiva

Comunicare scrisa persuasiva eficienta:

- **Atrage-le atentia.** Cum va atrag reclamele atentia? O propozitie interesanta, omunda de umor, culorile sau design-ul? Metodele pot varia, dar intentia este aceeaasi: sa atraga cititorul.
- **Convinge-ti cititorul ca are de castigat.** Nu uita ca ceea ce il motiveaza pe cititor este **beneficiul sau, nu al celui care scrie.**
Exista o tendinta spre a folosi fraze de genul "*proiectul de refacere a autostrazii Bucuresti-Pitesti are nevoie de mai multe fonduri pentru a se putea realiza.*"
S-ar putea ca folosind aceste fraze sa atragi ceva interes, dar o abordare centrata pe cititor va avea mai mult de exemplu: "*Tu si familia ta veti putea beneficia de avantajul unei cai de transport sigur si de calitate,*" sau "*Cei din jurul tau vor aprecia faptul ca ai ajutat la realizarea acestui proiect.*"
Tine minte ca nu intotdeauna beneficiul cititorului este unul material, masurabil. Majoritatea suntem motivati de diferite lucruri, de la manacer si imbracaminte, pana la nevoi mai inalte de respect de sine si stima celorlalti.
- **Apleleaza la nevoia lor de a se simti importanti,** nevoia de a fi placuti, nevoia de a fi acceptati de societate.
Deci, corpul central ar trebui sa se concentreze pe descrierea beneficiilor.
- **Impinge cititorul spre actiune.** La fel ca in publicitate: numere gratuite de telefon, date de contact simple. Reclamele sunt construite pe principiul ACTIONEAZA ACUM!
Pana expira oferta.

Cele doua principii ale apelului persuasiv:

1. Fa persoana sa actioneze imediat (probabilitatea unui 'da' scade cu cat intarzie actiunea)
2. Ajuta persoana sa se apropie de scopul tau. Nu le spune sa trimita bani. Roaga-I sa trimita doar un raspuns. Nu le spune sa cumpere, intreaba-I daca vor un catalog gratuit. Nu spune unei organizatii sa-si schimbe politica, cere o intalnire sa discutati.

Cuvintele cheie pentru o scrisoare persuasiva sunt: **Atentie, Beneficiu, Actiune.**

- Atarge atentia cititorului
- Concentreaza-te pe beneficiile lor
- Si condu-I spre primul pas catre actiune.