

# Husk: Loven om markedsføring av alternativ behandling

- ▶ Husk at vi ikke har lov å formulere oss som vi vil. Innholdet i denne presentasjonen må sees i lys av loven om markedsføring av alternativ behandling (lovverket for alternative behandlere skal vi ta for oss på siste samling)

# Overskrifter er annonsering for dine annonser

- ▶ Lider du av ... ?  
Overskrifter som starte med slike ord kan være meget attraktive for dem som lider av det som spørsmålet slutter med. Det er ulike måter å stille et slikt spørsmål på.
- ▶ Lider du av stress? Prestasjonsangst?  
Flyskrekk?
- ▶ Er du ofte bekymret over ...
- ▶ Lider du av søvnproblemer?
- ▶ Føler du deg ofte utmattet?
- ▶ Har du noen gang opplevd ...

# Advarsler

- ▶ Advarsler er svært tiltalende fordi de umiddelbart appellerer til menneskers ønske om å unngå smerte eller tap. Disse overskriftene brukes ofte. Sørg for at de er godt målrettet, og jo mer spesifikke de er, jo bedre.
- ▶ Bestill ikke time hos terapeut før du har lest denne rapporten
- ▶ Ikke forsøk å slutte og røyke før du har lest hvordan vi kan hjelpe deg
- ▶ Ikke tenk på å gå ned i vekt før du har forstått det vi har gjengitt i denne artikkelen

# Overskrifter som tilbyr hjelp

- ▶ På samme måte som advarsler, er overskrifter som tilbyr å hjelpe folk med å overvinne visse utfordringer også ganske effektive når de er godt målrettet og levert på riktig måte.
- ▶ Overkom de 3 første trinnene i denne tilnærmingen
- ▶ Mange synes de to første månedene kan være tøffe. Men det er før de har forsøkt vår metode.
- ▶ Det de fleste med fobi synes er vanskeligst ...

# Alle ønsker å vite

- ▶ Å fortelle folk at "alle" vil vite noe, engasjerer den naturlige trangen folk har til å følge mengden eller ikke bli etterlatt.
- ▶ Hva alle trenger å vite før de bestiller time hos terapeut
- ▶ Hva alle trenger å vite før de bestemmer seg for å gå ned i vekt
- ▶ Hva alle trenger å vite før de begynner på livsstilsendringer

# Resultater. Nå.

- ▶ Overskrifter som lover umiddelbare resultater, er svært tiltalende for folk og kan inspirere til stor respons. I dagens travle hverdag er folk utålmodige
- ▶ Hvordan du umiddelbart kan starte med å oppnå varige endringer
- ▶ Hvordan du kan begynne å gå ned i vekt allerede første uken
- ▶ Hvordan du kan mestre stress bedre fra dag 1

# Permanent problemløsning

- ▶ Når folk har slitt med et problem i lang tid, er utsiktene om at problemet kan elimineres for alltid veldig lokkende. Å bruke ord som "aldri" og "for alltid" gir store forhåpninger som vil pirre folks nysgjerrighet.
- ▶ Du trenger ikke lenger bekymre deg for ...
- ▶ Unngå å stresse når du følger disse 3 enkle rådene
- ▶ Bli kvitt røyken for alltid

# Stolthet og glede

- ▶ Appeller til folks stolthet og glede ved å be dem forestille seg resultater de kan være stolte av.
- ▶ Hvordan du kan komme i form til å være stolt av
- ▶ Hvordan du kan overvinne frykten for å snakke foran andre, og være stolt av dine nye evner
- ▶ Hvordan du kan være en stolt ikke-røyker

# Slutte å lide

- ▶ Mange lider. Eller i det minste føler de ofte at de lider; en overskrift som både identifiserer hva de lider av, og som deretter antyder en løsning, er svært tiltalende når den er godt målrettet.
- ▶ Lider du av konstant utmattelse?
- ▶ Lider du av trangen til noe søtt?
- ▶ Lider du av panikkanfall?

# Store, dristige uttalelser; risikoreversering

- ▶ Ved å komme med en stor, dristig uttalelse og deretter tilby en slags belønning dersom du mislykkes, vil du engasjere en viss gruppe mennesker
- ▶ Dersom du ikke går ned 10 kg innen 3 måneder, ved å følge vårt (mitt) program, får du pengene tilbake/en gratis oppfølgingstime.
- ▶ Dersom du ikke blir kvitt din flyskrekk (fobi), i løpet av 3 behandlinger, får du en ekstra time inkludert.

# Unngå disse vanlige feilene

- ▶ Ingen ønsker å gjøre unødvendige feil. Når du fremhever at det er vanlige feil folk gjør innenfor et bestemt område eller fokus, og at du kan hjelpe dem med å unngå disse feilene, tilbyr du å hjelpe dem med ting som å spare penger, spare tid og unngå smerte.
- ▶ 7 vanlige feil blant de som ønsker å gå ned i vekt
- ▶ Gjør du disse vanlige feilene når du vil endre din livsstil?

# Trinn for trinn gir resultater

- ▶ Å fortelle folk at det finnes enkle steg å ta for å oppnå det resultatet de ønsker, er en fristende kunngjøring.
- ▶ 6 ting du kan gjøre umiddelbart for å oppnå suksess med ...
- ▶ 4 punkter for å oppnå resultater innen ...
- ▶ 3 punkter som gjør deg i stand til å lykkes med ...

# Mange løsninger – ett problem

- ▶ Folk blir oppmuntret når de får følelsen av at det finnes en rekke ulike måter å overvinne utfordringene de står overfor. Ved å antyde at det er mange måter å løse problemet på, øker du troen deres på at minst én av disse måtene vil fungere for dem.
- ▶ 4 tilnærminger som kan brukes for å bli kvitt din fobi
- ▶ 7 teknikker som kan bedre din søvnkvalitet
- ▶ 5 metoder for å bli kvitt ditt søtsug

# Faresignaler

- ▶ Mens advarsler i seg selv kan være ganske fristende, er det enda mer motiverende å få folk til å legge merke til faresignaler. Få folk til å handle ved å fremheve spesifikke faresignaler som indikerer at fare er i vente; hvorfor vente på at faren skal slå til når det finnes faresignaler som kan hjelpe deg å unngå dem.
- ▶ Hold et øye med disse 5 faresignalene som kan indikere at du har et høyt stressnivå
- ▶ Vær på vakt for disse faresignalene fra kroppen din

# Fortell dem å ta det med ro, eller rett og slett gjøre det enkelt for dem

- ▶ Folk liker når ting er enkle. De liker når noe de betraktet som ganske utfordrende, viser seg å være mye enklere enn de først trodde.
- ▶ Vår påstand: Det er enkelt å bli kvitt din røykeuvane, men det er ikke likegyldig hvordan det gjøres. Vi vet hvordan
- ▶ Gå ned i vekt, uten å kjenne på sultfølelsen
- ▶ Oppdag hvor enkelt det kan være å bli kvitt din angst for ...

# Det viktigste med det som er mest viktig for dem er å forstå deres prioriteringer og verdier.

- ▶ Når du vet hva som interesserer dem mest, vet du hvilke nyhetssaker som kan være av interesse for dem. Gjør litt research og grav frem noe nytt eller interessant om disse sakene, og lag deretter overskrifter om det mest viktige ved tingene som er mest viktige for dem.
- ▶ De viktigste oppdagelsene de siste 3 årene om det å holde seg frisk
- ▶ Nyere forskning viser at stress-relaterte sykdommer ...

# Har du et øyeblikk?

- ▶ Overskrifter som ber om en liten tidsforpliktelse og som tilbyr betydelige resultater
- ▶ Gi meg 2 minutter og jeg skal forklare deg hva som skal til for å takle stress bedre
- ▶ Alt: Se denne videoen på 55 sekunder, og oppdag hva som skal til for å ...
- ▶ Gi meg en uke, og sammen skal vi få deg røykfri

# Visste du? I

- ▶ Å starte en overskrift med 'visste du at' er interessant av flere grunner. For det første liker ikke folk å bli utelatt; de vil vite det andre vet. For det andre, når du spør 'visste du at', er det en forutsetning innebygd i spørsmålet; legg merke til at spørsmålet er i fortid. Med andre ord, de visste kanskje ikke før, men de gjør det nå.
- ▶ Visste du at å unngå denne ene uvanen kan forbedre ditt liv betraktelig?

# Visste du? II

- ▶ Først og fremst antyder det at det er noe andre vet som leseren ikke vet. For det andre antyder det at kunnskapen er veldig enkel: unngå bare én uvane! Til slutt, når du spør om de 'visste', antyder du at de NÅ vet, og at derfor blir resten av spørsmålet allerede akseptert som en faktum. Med andre ord, det overskriften egentlig sier er:  
Hvis du fjerner denne ene uvanen fra hverdagen din, vil du forbedre din livskvalitet; visste du det?
- ▶ Visste du at ved å gjøre dette 5 minutter hver dag, vil du oppleve ...

# Lovgivning og regulering

- ▶ En annen versjon av «Visste du?» er å informere folk om kommende endringer i lovgivningen eller reguleringene som angår deres liv eller virksomhet, og som er på et område du kan hjelpe dem. Å være den som informerer dem om disse endringene, eller forklarer konsekvensene av dem, gir deg muligheten til å bli oppfattet som deres 'ekspert' på det aktuelle området.
- ▶ Visste du at fra 1. juni i år vil det være forbudt å røyke på .....

# Overskrift med tillegg

- ▶ Noen ganger kan en overskrift bli enda mer fristende når du legger til en tag eller et tillegg som antyder mer verdi eller mer spenning.
- ▶ 9 uheldige trender innen livsstil som du må vite om (den tredje er rett og slett skremmende!)
- ▶ ... og det skjer tidligere enn du tror!
- ▶ ... men ikke la det stoppe deg i å nå dine mål!
- ▶ ... du vil vite dette før dine konkurrenter!
- ▶ ... og du vil bli overrasket over hvor enkelt det kan være!