

"När kvinnan skrek, vaknade Parker och rullade av sängen. Han hörde ljud-dämparens plopp bakom honom när han rullade och kulan slog ner i kudden där hans huvud hade legat."

- Det här är öppningen i Richard Starks bok "The Outfit".

Berättaren kommer till skott, eller hur?
Lägg märke till vad han inte gör. Han skriver inte,

- ▶ Vem Parker är
- ▶ Vad han har på sig
- ▶ Hur han mår
- ▶ Vem kvinnan
- ▶ Eller något annat

Alla detaljer får vi veta senare i boken.

Stark börjar med action [attention] - det blir mer intressant och då vill du läsa vidare.

Hur fungerar säljande texter?

På samma sätt som ovan, men med en liten skillnad. När du skriver för att få kunder att köpa börjar du antingen med att,

- ▶ Berätta om ett problem du kan lösa
- ▶ Ge läsaren ett löfte om fördelar som han eller hon är intresserad av.
- ▶ Vad innebär det för kunden att använda din produkt ..

Du börjar absolut inte med att berätta,

- ▶ Hur länge ditt företag har funnits
- ▶ Eller något annat som handlar om dig
- ▶ Du börjar med kundens problem och hur du kan lösa det.

Så här ska det vara ..

Inledning

Du inleder med attention så att kunden blir intresserad och vill lyssna vidare. Börja med en slags rubrik, ett påstående eller en fråga. Håll en liten konst-paus för att förstärka din inledning ..

Avhandling

Du arbetar med dina verktyg som är ditt/dina,

- ▶ Kroppsspråk
- ▶ Röst
- ▶ Ögon
- ▶ Leende.

Bygg upp din avhandling på max tre argument, mer orkar kunden inte behålla i sitt arbetsminne.

Avslutning

Du avslutar med attention så att kunden blir mer intresserad och vill komma ihåg dig, d v s 'top of mind'. Koppla gärna tillbaka till din inledning, det ger en retorisk knorr på din story.