

# 1.

## OSOBNÉ

Osobné slová sú tie, ktoré klientovi dávajú najavo, že sa predajný text týka práve jeho. Najčastejšie majú formu zámen napr. Vy, Vaše alebo sloviess 2. osobe jednotného (alebo množného) čísla napr. získate, dostanete, budete atď.

Vďaka osobným slovám váš predaj bude presvedčivejší a zákazník si dokáže lepšie predstaviť, ako mu produkt môže pomôcť alebo čo sa stane, ak produkt nebude používať

## SILNÉ SLOVÁ:

(meno klienta), ty, tvoj, vy, vás, vaše, tvoja,

## SILNÉ SLOVESÁ:

budete,  
získate,  
dostanete,  
urobíte

(teda všetky v druhej osobe množného čísla) atď.



# SILNÉ SLOVÁ

WWW.ONLINELIDRI.SK



# AKČNÉ

Akčné slová naznačujú klientovi, čo má spraviť. Mnohé psychologické štúdie naznačujú, že ak človek povie, čo má spraviť, tak sa zvyšuje pravdepodobnosť, že danú vec spraví.

Najčastejšie sa využívajú, ak chcete klienta presvedčiť k tomu, aby urobil ďalší krok napr. vyplnil objednávku, zadal emailovú adresu, stiahol si aplikáciu alebo sa registroval

# SILNÉ SLOVÁ:

Získať okamžitý prístup,  
Objednať ihneď,  
Neváhajte,  
Kúpiť teraz,  
Vyplňte objednávku,  
Konajte ihneď,  
Rezervovať,  
Vyžiadať si svoju zľavu ešte dnes,  
Chcem \_\_\_\_ (niečo), Uchmatnite si \_\_\_\_ (niečo),  
Kliknite na,  
Prepošlite,  
Napíšte nám,  
Zavolajte, Kontaktujte nás

# 2.



# SILNÉ SLOVÁ

WWW.ONLINELIDRI.SK

# SILNÉ SLOVÁ

WWW.ONLINELIDRI.SK

## ZDŔVODŇUJÚCE

Ich úloha je zdŔvodniť vaše rozhodnutie či už pozitívne alebo negatívne. Napríklad dôvod, prečo dávate zľavu, prečo je niečo časovo obmedzené.

Aby ste lepšie dokázali zdŔvodniť svoje rozhodnutie, môžete na to použiť spojku "pretože"

## SILNÉ SLOVÁ:

Odmeňujeme najrýchlejších,  
Chceme dať príležitosť  
rozhodným (napr. pri akcii, kde  
prvý dostávajú niečo navyše),  
Pretože odoberáte odo mňa email,  
Pretože potrebujeme získať  
Priestor na sklade,

# 3.



# 4.



## SILNÉ SLOVÁ

WWW.ONLINELIDRI.SK

### NÁSLEDKOVÉ

Následkové slová pomáhajú klientom si predstaviť, aké pozitívne alebo negatívne následky bude mať, ak sa rozhodnú alebo nerozhodnúť pre váš produkt.

Najčastejšie sú zamerané pripomenutie následku otáľania pri rozhodovaní napr. "Táto akcia sa už nikdy nebude opakovať" alebo na následok, ak klient nevyužije službu/produkt alebo na pozitívne účinky produktu (ako sa zmení život klienta, ak začne produkt používať).

### SILNÉ SLOVÁ V SÚVISIACE S OTÁĽANÍM:

cena vzrastie, nebude už k dispozícii, stratíte prístup, nebude už k dispozícii, zajtra už bude neskoro, táto akcia sa už nikdy nebude opakovať atď.

### SILNÉ SLOVÁ S UVEDOMENÍM POZITÍVNEHO PRÍNOSU ALEBO NEGATÍVNEHO NÁSLEDKU:

takže, vďaka tomu, bude mať za následok, získate, sa zmení, uvidíte, budete cítiť, pocítite, výsledkom bude

## URGENTNÉ

Cieľom urgentných slov je klienta informovať, aby neodkladal svoje rozhodnutie, ale rozhodol sa okamžite alebo v krátkom čase.

Sú založené na časovom alebo množstevnom obmedzení, prípadne na ich kombinácii. Môžete sa s nimi stretnúť na webe, v emaile alebo na sociálnych sieťach. Majú teda veľmi široké použitie.

## SILNÉ SLOVÁ:

Posledná možnosť,  
Posledné kusy,  
Zostáva už len \_\_\_\_\_ ks,  
Obmedzený čas, len dnes,  
Do dnešnej polnoci,  
V tejto chvíli,  
Trvá len,  
Zmeškáte to?,  
Čoskoro skončí,  
Už len jeden deň,  
Obmedzené množstvo,  
Posledné kusy na sklade,  
Už len 5 hodín,  
Nepremeškajte,  
Posledná šanca



# SILNÉ SLOVÁ

[WWW.ONLINELIDRI.SK](http://WWW.ONLINELIDRI.SK)



# 5.





# SILNÉ SLOVÁ

WWW.ONLINELIDRI.SK

## ZÁUJMOVÉ

Zájumové slová slúžia na upútanie klienta, aby si klikol na váš článok, na príspevok na sociálnej sieti alebo sa začítal do vašej predajnej stránky.

Majú veľmi široké použitie, či už v emaille, na webe alebo sociálnych sieťach. Využívajú sa nielen na internete, ale kdekoľvek v rámci marketingu

## SILNÉ SLOVÁ:

neprehliadnite, najlepší, zľava, darček, okamžite, špeciálny, málo známy, zo zákulisia, tajný, šokujúci, prísne tajný, neuveriteľný, netradičný, nezvyčajný, mýtus, zakázané, hlúpe, kontroverzný, za menej ako, kompletný, jednoduchý, bez námahy, v rekordnom, podrobný, detailný, postup, nástroj, pomôcka, zarážajúci, zvodný, presvedčivý, fascinujúci, necenzurovaný, podmanivý, krásny, nádherný, najväčší, efektívny, rozumný, úžasný, senzačný, úspešný, bohatý, pretože, najpredávanejšie, spoľahlivý, uznávaný, osvedčený, tajomstvo, chyba, upozornenie, zlyhanie

# 6.



## UIŠŤUJÚCE

Cieľom uisťujúcich slov je zvýšiť dôveryhodnosť vašej ponuky. Keď sa vyskutujú na predajnej stránke, tak pomáhajú k zvýšeniu úspešnosti predaja

## SILNÉ SLOVÁ:

uznávaný, spoľahlivý, overený, certifikovaný, ocenený, osvedčený, najpredávanejší, najlepší, overený časom, najlepšie hodnotený, vedecky dokázaný, testovaný, akreditovaný, zabezpečený, garantovaný, bez rizika, životnosť, garancia, referencie, hodnotenie, expert, záruka, predĺžená záruka, vrátenie peňazí,

# 7.



# SILNÉ SLOVÁ

[WWW.ONLINELIDRI.SK](http://WWW.ONLINELIDRI.SK)