

SUPER COPY

Natanael Oliveira

REGRA NÚMERO 1

#01 - O SEGREDO DE UMA EXCELENTE COPY
NÃO ESTÁ NAS PALAVRAS... MAS NA
ESTRUTURA/SEQUÊNCIA

REGRA NÚMERO 2

#02 - UMA BOA COPY FAZ O CLIENTE TOMAR
UMA AÇÃO... **SÓ CONFIE NOS NÚMEROS.**

REGRA NÚMERO 3

#03 - QUANTO MAIOR SUA AUTORIDADE... MAIS
PODEROSA FICA SUA COPY.

PASSO NÚMERO 1

COM QUEM VOCÊ ESTÁ FALANDO?

- 01- O que os deixa a noite acordado olhando para o teto?
- 02 - O que deixa o seu cliente com muito medo?
- 03 - O que deixa ela muito irritado?
- 04 - Quem deixa o seu cliente irritado?
- 05 - Quais suas três grandes frustrações diárias?
- 06 - Qual o cenário futuro mais provável para o futuro do seu cliente (Pessoal e Empresarial?)
- 07 - Quais são os seus desejos secretos mais ardentes?
- 08 - Eles tem algum comportamento padrão para demorar a tomar decisões? Ex: Engenheiro, extremamente analíticos.
- 09 - Eles tem algum dialeto próprio? (Ex: Marketing digital (Leads, PPC, SEO, Lead frio, ROI, Taxa de conversão, CPL, CPA))
- 10 -Quem vende algo similar para eles? Como?
- 11 -Quem mais vende algo similar e está falhando? Por que?

UMA SUPER COPY **FALA SOBRE O**
SEU CLIENTE E NÃO SOBRE O SEU
NEGÓCIO.

EXEMPLO 01: NÓS ESTAMOS CRIANDO UM PROGRAMA SUPER COMPLETO, QUE FOI PREPARADO COM O MATERIAL MAIS COMPLETO QUE EXISTE SOBRE AS ESTRATÉGIAS MAIS MODERNAS DO MARKETING DIGITAL... AGORA VOCÊ PODERÁ TER ACESSO...

EXEMPLO 02: MAIS DE 90% DO QUE VOCÊ ESTUDOU SOBRE MARKETING DIGITAL NOS ÚLTIMOS ANOS... JÁ FICOU ULTRAPASSADO E TALVEZ JÁ TENHA PERCEBIDO ISSO PELO SEU GRÁFICO DE VENDAS NOS ÚLTIMOS 24 MESES...

NÓS VIMOS ISSO ACONTECENDO COM MUITAS EMPRESAS... FOI QUANDO FINALMENTE DESCOBRIMOS A VERDADEIRA CAUSA DESSA QUEDA BRUTA NAS VENDAS DE MUITAS EMPRESAS... PROVAVELMENTE O MESMO QUE ACONTECEU COM VOCÊ.

NÓS ORGANIZAMOS ESSA DESCOBERTA EM UM PROGRAMA COMPLETO QUE VOCÊ PODERÁ TER ACESSO AGORA.

UMA SUPER COPY FAZ O SEU PÚBLICO PENSAR ENQUANTO OUVI, LÊ... POR ISSO CONHECER O SEU PÚBLICO É TÃO IMPORTANTE PARA INICIAR QUALQUER COPY.

PASSO NÚMERO 02:

QUE AÇÃO VOCÊ QUER QUE O SEU LEITOR
REALIZE?

PARA CADA AÇÃO ESPECÍFICA
EXISTE UMA VARIAÇÃO DE COPY.

- 01- CLICAR EM UM ANÚNCIO
- 02- CADASTRAR EM UM E-MAIL
- 03- COMPRAR UM PRODUTO DE BAIXO VALOR
- 04- COMPRAR UM PRODUTO DE ALTO VALOR

CLICAR EM UM ANÚNCIO

A COPY PARA UM ANÚNCIO SEJA NO FACEBOOK ADS OU GOOGLE ADWORDS TEM UMA DIFICULDADE MAIOR PELA "CONCORRÊNCIA DE ATENÇÃO"

CLICAR EM UM ANÚNCIO

O SEGREDO PARA UMA COPY QUE TEM
COMO META GERAR **CLIQUE**
CONSISTE EM:

- 01- CHAMAR ATENÇÃO
- 02- DESPERTAR CURIOSIDADE
- 03- CHAMAR PARA AÇÃO

PALAVRAS QUE CHAMAM ATENÇÃO:

PARE
CANSADO?
GRATUITO
PRECISANDO?
DESCUBRA POR QUE

PARE

PARE DE [ALGO INDESEJADO/CANSATIVO]

- PARE DE GASTAR DINHEIRO COM O FACEBOOK
- PARE DE PASSAR VERGONHA COM O SEU INGLÊS
- PARE DE PERDER TEMPO COM REUNIÕES

CANSADO

CANSADO DE [ALGO INDESEJADO]

CANSADO DE CLIENTES MONSTROS?

CANSADO DE PERDER VENDAS?

CANSADO DE ESTUDAR INGLÊS?

GRATUITO

[TIPO] + GRATUITO

TREINAMENTO ONLINE GRATUITO

E-BOOK GRATUITO

PDF GRATUITO

TEMPLATE GRATUITO

PRECISANDO

PRECISANDO + ALGO DESEJADO

PRECISANDO DE MAIS VISITANTES?

PRECISANDO AUMENTAR SUAS VENDAS?

PRECISANDO FALAR INGLÊS FLUENTEMENTE?

DESCUBRA PORQUE

DESCUBRA PORQUE [OPORTUNIDADE/PROBLEMA]

DESCUBRA PORQUE SUAS VENDAS ESTÃO CAINDO

DESCUBRA PORQUE VOCÊ AINDA NÃO ESTÁ FALANDO INGLÊS

DESCUBRA PORQUE AS EMPRESAS ESTÃO PRODUZINDO CONTEÚDO

PASSO NÚMERO 03:

IDENTIFICANDO OS MAIORES **OBSTÁCULOS**
DE VENDAS PARA O SEU NEGÓCIO.

OBSTÁCULOS:

PRODUTO FÍSICO
SERVIÇO
PRODUTO DIGITAL

EXISTEM 3 GRANDES OBSTÁCULOS:

URGÊNCIA: EU PRECISO COMPRAR AGORA?
CONFIANÇA: ESSA É A MELHOR OPÇÃO?
NECESSIDADE: EU REALMENTE PRECISO?

PRODUTO FÍSICO

- #1 - **URGÊNCIA**: EU PRECISO COMPRAR AGORA?
- #2 - CONFIANÇA: ESSA É A MELHOR OPÇÃO?
- #3 - NECESSIDADE: EU REALMENTE PRECISO?

SERVIÇO:

- #1 - **CONFIANÇA**: ESSA É A MELHOR OPÇÃO?
- #2 - NECESSIDADE: EU REALMENTE PRECISO?
- #3 - URGÊNCIA: EU PRECISO COMPRAR AGORA?

PRODUTO DIGITAL:

- #1 - **NECESSIDADE**: EU REALMENTE PRECISO?
- #2 - **CONFIANÇA**: ESSA É A MELHOR OPÇÃO?
- #3 - **URGÊNCIA**: EU PRECISO COMPRAR AGORA?

**DESCREVER 5 AÇÕES QUE VOCÊ
PODE FAZER PARA ELIMINAR A
BARREIRA DA URGÊNCIA**

EXEMPLOS DE AÇÕES QUE VOCÊ PODE FAZER PARA ELIMINAR A BARREIRA DA URGÊNCIA

PRODUTO FÍSICO:

- Promoção com data limite (Escassez)

PRODUTO DIGITAL:

- Problema/Oportunidade + Promessa

SERVIÇO:

- Estudos de Caso
- Prova Social

Vamos em Frente!!!

Natanael Oliveira

Visite o site da nossa loja:

<https://loja.marketingcomdigital.com.br>