

MÓDULO 3, AULA 04

UMA IDEIA COMUM TRANSFORMADA EM ELEMENTOS QUE SEDUZEM



O QUE VOCÊ VAI APRENDER NESTA AULA

- Por que você não deve falar de características, mas de benefícios do seu produto;
- Como despertar desejo vendendo uma transformação;
- As palavras de efeito que deixam o seu texto mais poderoso.

TRANSFORMANDO INFORMAÇÕES TÉCNICAS EM BENEFÍCIOS

Um erro comum na hora de escrever sobre o seu produto é se concentrar em detalhes técnicos que não despertam nenhum desejo.

Ninguém quer saber a quantidade de horas de um curso ou número de núcleos do processador de um celular. Não é isso que as pessoas compram.

Pouco importam os megapixels de uma câmera, as pessoas querem saber se vão conseguir tirar boas fotos.

Pouco importam os watts de potência de um liquidificador, as pessoas querem saber se conseguirão bater frutas congeladas.

Pouco importa a quantidade de molas de um colchão, as pessoas querem saber se ele é firme o suficiente.

COMPARANDO O ESTADO ATUAL COM O ESTADO ALMEJADO

Uma outra forma de tornar sua copy mais sedutora é fazer a relação entre o momento atual da sua persona.

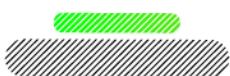
Mencione e amplie os problemas e dificuldades que você descobriu que ela enfrenta na sua pesquisa e mostre onde seu produto pode levá-la.

Traga à tona os sentimentos ruins que a situação atual gera (angústia, frustração, etc) e fale em como a sua solução ajudará a aliviar tudo isso.

Na prática:

Falando do estado atual - "você não consegue ter resultados no marketing digital, já comprou cursos e não colocou em prática, investiu em anúncios e não teve retorno".

Falando do estado almejado - "você colocará rapidamente o que aprendeu em prática e já começará a ter resultados, poderá trabalhar de onde quiser, com clientes a rodo e causando inveja nos amigos".



USANDO PALAVRAS PODEROSAS

Copies mornas, que não estimulam nenhuma reação, não convertem. Você precisa despertar algum tipo de emoção em quem está lendo.

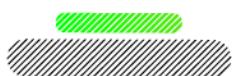
Evite palavras e expressões sem potência, como “pode ser que”, “talvez”, “é possível” e “pode ocorrer”, por exemplo.

Palavras e expressões de efeito

Restaurar rapidamente	Realmente comprometido	Aula gráts revela
Totalmente novo	Mudar completamente	O quão inútil é
Falham miseravelmente	Não te falaram sobre algumas coisas	Mas tem uma coisa que você não sabe
Molho secreto	Poucos sabem que existem	Você merece
Escondeu secretamente	Extremamente eficiente	Você merece cumprir seu sonho
Alta eficácia	Novas descobertas	Falta de prazer na vida
Conquistar o objetivo	Com raiva por ninguém ter te ensinado isso antes	Vida dura
Mais valiosos	Você vai gostar muito dos próximos 5 minutos desse vídeo	Nova chance
Enquanto outros miseravelmente	Você vai descobrir	Extremamente reduzida(a)
Qualquer um pode aplicar	Assustadoramente	Extremamente

Palavras mágicas para espalhar ao longo do seu texto

Apenas	Acabando	Limitado	Proibido
Somente	Ultima semana	Confidencial	Revolucionario
Barato	Original	Raro	Maravilhoso
Economia	Verdadeiro	Escasso	Faça parte
Desonto	Oficial	Rápido	Vencedores



Grátis	Garantia	Espetacular	Miseravelmente
Melhor	Urgente	Incrível	Verdadeiramente
Maior	Valioso	Simples	Fortemente
Primeiro	Comprovado	Mais usado	Claramente
Mais	Garantido	Centenas	Todos
Agora	Premiado	Milhares	Poderosos
Já	Genuíno	Descoberta	Método
Garanta	Exclusivo	Por dentro	Fielmente
Imediato	Único	Revelado	Comprometido

O QUE FAZER AGORA

Transforme características em benefícios

Liste todas as características técnicas do seu produto que você costuma falar para os compradores e transforme-as em benefícios para adaptar sua copy.

Procure sempre responder à pergunta: que diferença isso faz na vida de quem compra?

Característica: _____

Benefício: _____

Característica: _____

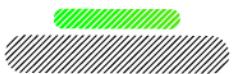
Benefício: _____

Característica: _____

Benefício: _____

Característica: _____

Benefício: _____



Vendendo transformação

Ao longo da aula, você percebeu que precisa fazer as pessoas sonharem com uma situação melhor que aquela que vivem agora. Em outras palavras, você vende transformação.

Usando o que você sabe sobre o seu público (através do relacionamento e de pesquisas), descreva o estado atual do seu avatar e o estado no qual ele almeja estar depois da compra do seu produto.

Estado atual:

Estado almejado:

