



# LEGENDAS QUE VENDEM

## 1. COPYWRITING

1.1. habilidade super essencial para quem trabalha como social media. Copy são textos persuasivos que levam o leitor de um ponto A para o ponto B, impactando-o através de histórias bem contadas, gatilhos mentais, envolvimento, conexão e humanização.

1.1.1. social media usa copy em legendas, biografias, textos para anúncios e em abordagem de prospecção.

## 2. Com quem você quer se comunicar -> persona.

2.1. conhecer suas dores, desejos e dúvidas.

2.1.1. as dores criam conexão

2.1.2. ofereça solução

2.1.3. quebre objeções

2.2. FIQUE NISSO ANTES DE CRIAR LEGENDAS!

## 3. Estética do texto

3.1. De espaços e pule linhas.

3.2. use emojis (moderadamente) e que façam sentido

## 4. Títulos fortes que despertem emoção

4.1. ex. Clínica estética que oferece tratamento corporal para redução de medidas e emagrecimento

4.1.1. persona está com baixa autoestima e já desiludida sobre o que fazer.

4.1.1.1. texto: não há nada que faça você se olhar no espelho e se sentir linda!

4.2. ex. Empresa de marmitas fitness

4.2.1. persona tentando fazer dieta mas tem dificuldade porque não gosta de comidas fitness

4.2.1.1. texto: exagerou no final de semana? quem nunca né? Nada como um kit detox para desintoxicar e desinchar de forma rapida, segura e com muito sabor!

## 5. Seja objetivo, claro e conciso.

5.1. texto somente quando for contar historias.

## 6. Use gatilhos mentais

**Gatilhos mentais são** estímulos recebidos pelo nosso cérebro que influenciam diretamente a nossa tomada de decisão. Saber estimular esses **gatilhos é uma** poderosa arma de persuasão e geração de resultados e qualquer estrategia de marketing.

6.1. escasses e urgencia

6.1.1. poucas unidades

6.1.2. ultimas 3 vagas

6.1.3. vagas limitadas

6.1.4. Preço especial para os 10 primeiros

6.2. autoridade

A autoridade é o **maior gerador de confiança** dentro do nicho pretendido.

6.2.1. o melhor

6.2.2. o mais completo

6.2.3. ha x anos no mercado

6.2.4. mais de x clientes atendidos

6.3. prova social

6.3.1. varios clientes ja usaram e tiveram resultados em pouco tempo de uso

6.3.2. depoimentos

6.3.3. a fulana (influenciadora) usa

6.3.4. Já faturei mais de R\$100.000,00 com essa técnica

6.3.5. 1.000 alunos formados e obtendo resultados com o meu curso

6.4. novidade

as pessoas AMAM novidades e exclusividade. Gatilho super poderoso para lançar produtos e serviços.

6.4.1. nunca visto antes, o unico produto do brasil que...

6.4.2. produto exclusivo na nossa loja

6.4.3. pela primeira vez no brasil

6.5. antecipação

antecipar algo despertando ansiedade e curiosidade

6.5.1. em breve em nossas lojas

6.5.2. participe da lista de espera para saber em primeira mao

6.5.3. algo muito especial vai acontecer em breve

6.5.4. faltam x dias

6.5.5. em x dias voce vai experimentar algo nunca visto antes

6.6. reciprocidade

6.6.1. O gatilho mental da reciprocidade é um estímulo recebido pelo cérebro do consumidor, por meio de atitudes do empreendedor. Parte-se da premissa de que, se você for bom/servir as pessoas, elas tendem a ser recíprocas e fazem isso comprando seus produtos/serviços.

6.6.1.1. conteudos valiosos que realmente transformam

6.6.1.2. consultoria gratuita

6.6.1.3. presente exclusivo

6.6.1.4. frete gratis

6.6.1.5. bonus surpresa

## 7. CHAMADAS PARA AÇÃO

Uma **chamada para ação** é uma palavra, frase ou botão que convida os usuários a fazer algo específico, que já teremos definido anteriormente.

### 7.1. ATENÇÃO:

7.1.1. De apenas uma chamada pra ação em um conteudo

7.1.2. Se coloque no lugar da persona e veja se é interessante pra ela fazer aquilo.

7.2. ex: Clique no link da bio para garantir o seu

7.3. Já salva esse post para não perder ele de vista

7.4. comente aqui o que voce achou e se essa dica te ajudou

7.5. Reaja com coracao se voce quer saber tal coisa

7.6. Compartilhe com mais pessoas

7.7. Marque aqui um amigo

7.8. Assista agora a aula que preparei exclusivamente pra voce aprender sobre...

## 8. se ATENTE à ortografia e gramática

8.1. se tiver duvidas, coloque no google, no word, etc

## 9. COPY DEMANDA TREINO!