

COPY DEMANDA TREINO!

COPYWRITING

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.

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

Com quem voce quer se comunicar -> persona.

conhecer suas dores, desejos e dúvidas.

as dores criam conexão

ofereça solução

quebre objeções

FOQUE NISSO ANTES DE CRIAR LEGENDAS!

De espaços e pule linhas.

Estetica do texto

use emojis (moderadamente) e que façam sentido

Titulos fortes que despertem emoção

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

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

texto: não há nada que pague você se olhar no espelho e se sentir linda!

ex. Empresa de marmitas fitness

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

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

Seja objetivo, claro e conciso.

texto sómente quando for contar histórias.

escassas e urgência

poucas unidades
últimas 3 vagas
vagas limitadas
Preço especial para os 10 primeiros

autoridade

o melhor
o mais completo
há x anos no mercado
mais de x clientes atendidos

prova social

varios clientes já usaram e tiveram resultados em pouco tempo de uso
depoimentos
a fulana (influenciadora) usa
Já faturei mais de R\$100.000,00 com essa técnica
1.000 alunos formados e obtendo resultados com o meu curso

novidade

nenhum visto antes, o único produto do brasil que...

produto exclusivo na nossa loja

pela primeira vez no brasil

em breve em nossas lojas

participe da lista de espera para saber em primeira mão

antecipação

algo muito especial vai acontecer em breve
faltam x dias

em x dias você vai experimentar algo nunca visto antes

reciprocidade

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 reciprocas e fazem isso comprando seus produtos/serviços.

conteúdos valiosos que realmente transformam

consultoria gratuita
presente exclusivo
frete gratis
bonus surpresa

ATENÇÃO:

De apenas uma chamada pra ação em um conteúdo
Se coloque no lugar da persona e veja se é interessante pra ela fazer aquilo.

ex: Clique no link da bio para garantir o seu

Já salva esse post para não perder ele de vista

comente aqui o que você achou e se essa dica te ajudou

Reaja com coração se você quer saber tal coisa

Compartilhe com mais pessoas

Marque aqui um amigo

Assista agora a aula que preparei exclusivamente pra você aprender sobre...

CHAMADAS PARA AÇÃO

se ATENTE à ortografia e gramática

se tiver dúvidas, coloque no google, no word, etc

LEGENDAS QUE VENDEM

1. COPYWRITING

1.1. habilidade super essencial para quem trabalha como social media. Copy sao textos persuasivos que levam o leitor de um ponto A para o ponto B, impactanto-o atraves de historias bem contadas, gatilhos mentais, envolvimento, conexao e humanização.

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

2. Com quem voce quer se comunicar -> persona.

2.1. conhecer suas dores, desejos e duvidas.

2.1.1. as dores criam conexão

2.1.2. ofereça solução

2.1.3. quebre objeções

2.2. FOQUE NISSO ANTES DE CRIAR LEGENDAS!

3. Estetica do texto

3.1. De espaços e pule linhas.

3.2. use emojis (moderamente) e que façam sentido

4. Titulos fortes que despertem emoção

4.1. ex. Clinica estetica que oferece tratamento corporal para redução de medidas e emagrecimento

4.1.1. persona esta com baixa autoestima e ja desiludida sobre o que fazer.

4.1.1.1. texto: nao ha nada que pague voce 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 nao 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. textao 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 estratégia de marketing.

6.1. escassas 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 (influencidora) 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 exclusidade. 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 conteúdo

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. Ja salva esse post para não perder ele de vista

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

7.5. Reaja com coração se você 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 você aprender sobre...

8. se ATENTE à ortografia e gramática

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

9. COPY DEMANDA TREINO!