

LIVE #2

ESCRITA PERSUASIVA EM ANÚNCIOS GOOGLE



TIAGO TESSMANN

Escrita Persuasiva em anúncios Google

BEM-VINDO A LIVE DO TESSMANN!!!

ESCRITA PERSUASIVA PARA ANÚNCIOS GOOGLE

RESULTADO GARANTIDO NO GOOGLE

1. SITE DE ALTA CONVERSÃO
2. SEGMENTAÇÃO
3. ANÚNCIO (ESCRITA, O TEXTO)

PRA QUE SERVE UM ANÚNCIO?

RESPOSTA: CHAMAR A ATENÇÃO E TER O CLIQUE

PRA QUE SERVE A SEGMENTAÇÃO?

RESPOSTA: PARA TER CLIQUES QUALIFICADOS

PRA QUE SERVE O SITE?

RESPOSTA: CONVERTER/VENDER

PERSUASÃO/COPY:

GATILHOS MENTAIS

CONSTRUIR UM ANÚNCIO:

1. FONTE É O SEU CLIENTES, PALAVRAS QUE O SEU CLIENTE (PÚBLICO-ALVO COMPRADOR) UTILIZA NO DIA A DIA. (PESQUISA)
2. COMPARAR O SEU ANÚNCIO COM A CONCORRÊNCIA (VOU SUPERAR)
3. MAPEAR AS PALAVRAS DO MEU DO MEU PÚBLICO
4. TAG CROWD (GRATUITA)
5. DICIONÁRIO CRIATIVO (GRATUITA)

PALAVRAS NEGATIVAS:

MEDO

FALTA DE RESULTADO

DIFICULDADE

FALTA RETORNO

NEGOCIO

CAMPANHAS

SUSTO

TERROR

OBJEÇÃO

DÚVIDA

COMUNICAÇÃO CLARA: USANDO AS PALAVRAS DO SEU PÚBLICO... E NÃO PALAVRAS MARTEKES

#tocagandobem

MARKETING DE VERDADE É QUANDO VOCÊ FALA A VERDADE E VENDE MUITO

GATILHOS MENTAIS:

1. RECIPROCIDADE (ganhe uma consultoria, ganhe esse ebook de graça, primeira aula grátis, presente, bônus você leva, melhor curso graça, teste gratuito, cupom de desconto);
2. COERÊNCIA E COMPROMISSO: (fazer as pessoas se comprometem de alguma);
3. PROVA SOCIAL: (X pessoas já compraram, X cases de sucesso, depoimentos de clientes, X pessoas baixaram, confira os depoimentos, veja resultados alcançados, método comprado por X pessoas, 70% aprovadas,);
4. PROVA CIENTÍFICA: (olhar o gráfico, números focado em resultado, estudo de Harvard aponta que X% tem isso, método comprovado cientificamente por X, estudos comprovam X, 90% dos especialistas recomendam, mostrar o uso do produto);
5. AUTORIDADE: (vc é o cara) (X anos no mercado, experiências, prêmios, livros publicados, eficácia, famosos utilizando, selos, x edições de sucesso);
6. ESCASSEZ: (últimas escassez, últimas unidades, tempo, estoque limitado, vagas, bônus diferentes para os primeiros compradores, inscrições limitadas, somente hoje, até amanhã, até hoje meia noite, vai sair do ar, vagas limitadas);
7. URGÊNCIA: (vc tá perdendo uma dinheiro, vc pode morrer, vc pode estar perdendo a mulher/homem dos seus sonhos, concorrente vai te superar, não perca mais tempo, imediato)



8. DESCASO: (se vc não quer, vaza) (isso não é pra todo mundo) (talvez isso não é pra vc) (isso aqui é pra poucos) (só aceito pessoas acima da média na minha live) esse produto não é para xxxx;

2 PILARES:

vontade de comprar
vontade de vender

9. ANTECIPAÇÃO: (na semana que vem XXX, dia 6 a 12 de maio vai acontecer o Workshop Anúncios Google comigo, o MAIOR evento onlinde de anúncios Google, vendas, clientes, fautmraneot, lucro... vc pira com o conteúdo....;

10. NOVIDADE: (algo inédito, lançamento do novo produto, algo completamente novo no mercado, atualizado, o primeiro XXXX, nova fórmula, última novidade do ramo, fórmula x vezes mais potente, vc nunca viu algo como xxxx, agora na sua cidade, nova versão);

11. CURIOSIDADE: (vou contar o segredo da parada, professor revela o método X, os segredos do tráfego revelado, vc já viu isso?, descura o passo a passo para atrair mais cliente e aumentar consideravelmente seu faturamento, vc está perdendo se não fizer, isso nem o Google te conta, desenvolvemos o segredo);

12. CONTROVÉRSIA: (emagreça dormindo) (emagreça comendo muito chocolate, sou a Betina e com 1mil fiz 1milhão, dieta sem nutricionista, invista menos e lucre mais, ganhe 500 reais jogando video game, receba sem trabalhar);

13. EXCLUSIVIDADE: (vip, produto exclusivo, apto alto padrão, seletivo, só encontra aqui, poucas unidades produzidas, especialmente pra vc, grupo fechado, vagas limitadas, grupo secreto, lista vip, suporte premium);

COMO EVITAR TRÁFEGO RUIM:

1. SEGMENTAÇÃO
2. ANÚNCIO

14. HISTÓRIA: (veja como o João lucrou 1k fazendo isso) (esse 10 empresários evitaram a falência fazendo essa parada);

15. INIMIGO COMUM: (faça seu cartão pela internet... e vc não precisa ir ao banco nunca mais) (vc tb vai vencer o medo de investir no Google) (vc nunca mais vai perder dinheiro)

(fila nunca mais)

Avaliação de anúncio (evite esses erros):

1. CONFUSO (#tocagandobem)
2. NÃO CRÍVEL
3. CHATO
4. PERDE PRA CONCORRÊNCIA

- analise seus anúncios no Google (Rede de Pesquisa)
- analise seus anuncios no Facebook
- analise seus anuncios no Instagram

PARTE PRÁTICA

- REDE DE PESQUISA
- DISPLAY
- FACEBOOK/INSTAGRAM

PARTE DA FINAL:

#tocagandobem

O QUE TENHO QUE FAZER: "MAKERS"

TAREFA 1: vai no meu último post lá no Instagram e vai simplesmente escrever essa hashtag

TAREFA 2: me chama no direct e coloca a hashtag ou se preferir me marca no seu inta para eu repostar os que eu achar melhor

#TOCAGANDOBEM

