

1. PAS:

• Problema • Agitação • Solução

1 - Foque no problema do seu público-alvo.

2 - “Aumente” esse problema dando ênfase nos pontos mais incômodos daquela situação.

3 - Mostre a solução para dar fim àquele problema

Isso também acontece com você? 🙋📦

Você tem um produto/serviço incrível, mas tem insegurança de vender por não conhecer as estratégias que funcionam atualmente...

Pode ser até que tenha tentado criar alguma rede social e postar conteúdos, mas nenhum gerou engajamento e vendas no fim das contas.

E a agonia de tanto trabalho e energia pra nada tomou conta e fez com que você perdesse a motivação.

Se identificou?

É normal que aconteça quando você não tem o conhecimento certo, e tenho certeza que o Método DANO pode te ajudar a se livrar desses momentos.

Depois que você domina as estratégias do Marketing Digital, as vendas acontecem naturalmente.

Clique em "Saiba Mais" e inscreva-se!

3. AIDA:

• Atenção • Interesse • Desejo • Ação

1 - Prenda a atenção do seu público-alvo

2 - Mantenha o interesse vivo, explorando mais aspectos para chamar sua atenção

3 - Atice seu desejo, mostrando como ele se beneficiaria com a sua solução

4 - Peça para o seu público-alvo tomar uma ação

🔥 VAGAS PARA O ALÉM DAS PALAVRAS LUCRATIVAS OFICIALMENTE ABERTAS! 🔥

Se você quer mais engajamento, mais cliques e mais vendas, você precisa dominar palavras que impactam, conectam e passam a confiança de um especialista!

O Além das Palavras Lucrativas é um treinamento completo onde ensino um passo a passo de como encantar a sua audiência, como usar as palavras certas nos seus posts, e-mails, artigos, anúncios, páginas de vendas e muito mais!

Tudo isso para que você triplique os seus resultados e tenha a autoridade que os grandes players do mercado tem 😊

E você não tem que acreditar em mim, ao adquirir o treinamento, você terá a minha garantia!

Se em 7 dias você decidir que o treinamento não é pra você, eu devolvo o seu dinheiro, sem questionamentos.

Então clique e faça parte agora mesmo!

2. PAISA:

- Problema
- Agitação
- Invalidar opções
- Solução
- Ação

1o - Foque no problema do seu público-alvo.

2o - “Agite” esse problema dando ênfase nos pontos mais incômodos daquela situação.

3o - Invalide tudo aquilo que seu público-alvo já tentou ou já pensou em tentar (que não seja a sua solução, claro)

4o - Mostre a solução para dar fim àquele problema

5o - Peça para o seu público-alvo tomar uma ação



3. 3As

• Atenção • Amplie • Ação

1 - Diga algo que prenda a atenção do seu público-alvo

2 - Amplie o seu mecanismo de atenção - ou explicando o problema ou fazendo uma promessa

3 - Peça para que seu público-alvo tome uma ação

 Recado IMPORTANTE: As vagas para o meu treinamento de Copywriting se encerram AMANHÃ! 

Se você me acompanha, já ficou claro que quer aumentar o seu faturamento através de palavras que impactam, conectam e passam a confiança de um especialista.

Então vim te dar um recado rápido: As vagas para o Além das Palavras Lucrativas se encerram amanhã!

E ah, você não tem que acreditar em mim, ao adquirir o treinamento, você terá a minha garantia.

Se em 7 dias você decidir que o treinamento não é pra você, eu devolvo o seu dinheiro, sem questionamentos.

Então aperte "Saiba Mais" e faça parte agora mesmo!

4. PAISA:

● Problema ● Agitação ● Invalidar opções ● Solução ● Ação

1 - Foque no problema do seu público-alvo.

2 - “Agite” esse problema dando ênfase nos pontos mais incômodos daquela situação.

3 - Invalide tudo aquilo que seu público-alvo já tentou ou já pensou em tentar (que não seja a sua solução, claro)

4 - Mostre a solução para dar fim àquele problema

5 - Peça para o seu público-alvo tomar uma ação

O que você faz ao criar uma página de vendas que não converte?

- Descarta e começa outra
- Altera apenas algumas palavras
- Muda completamente a oferta

E se eu te disser que nenhuma dessas opções são a melhor opção e que você pode estar perdendo tempo e dinheiro?

Não estou dizendo que existe uma única maneira correta, mas tem uma opção que faz com que você consiga "ler a mente" da audiência para escrever exatamente o que eles querem ler.

Aplicando essa técnica na VL consegui transformar uma página de vendas que não converte em uma máquina de vendas.

E decidi disponibilizar gratuitamente um PDF com um passo a passo prático para que você pare de perder tempo e dinheiro com técnicas que não funcionam.

Clique no botão abaixo e adquira o seu PDF!

