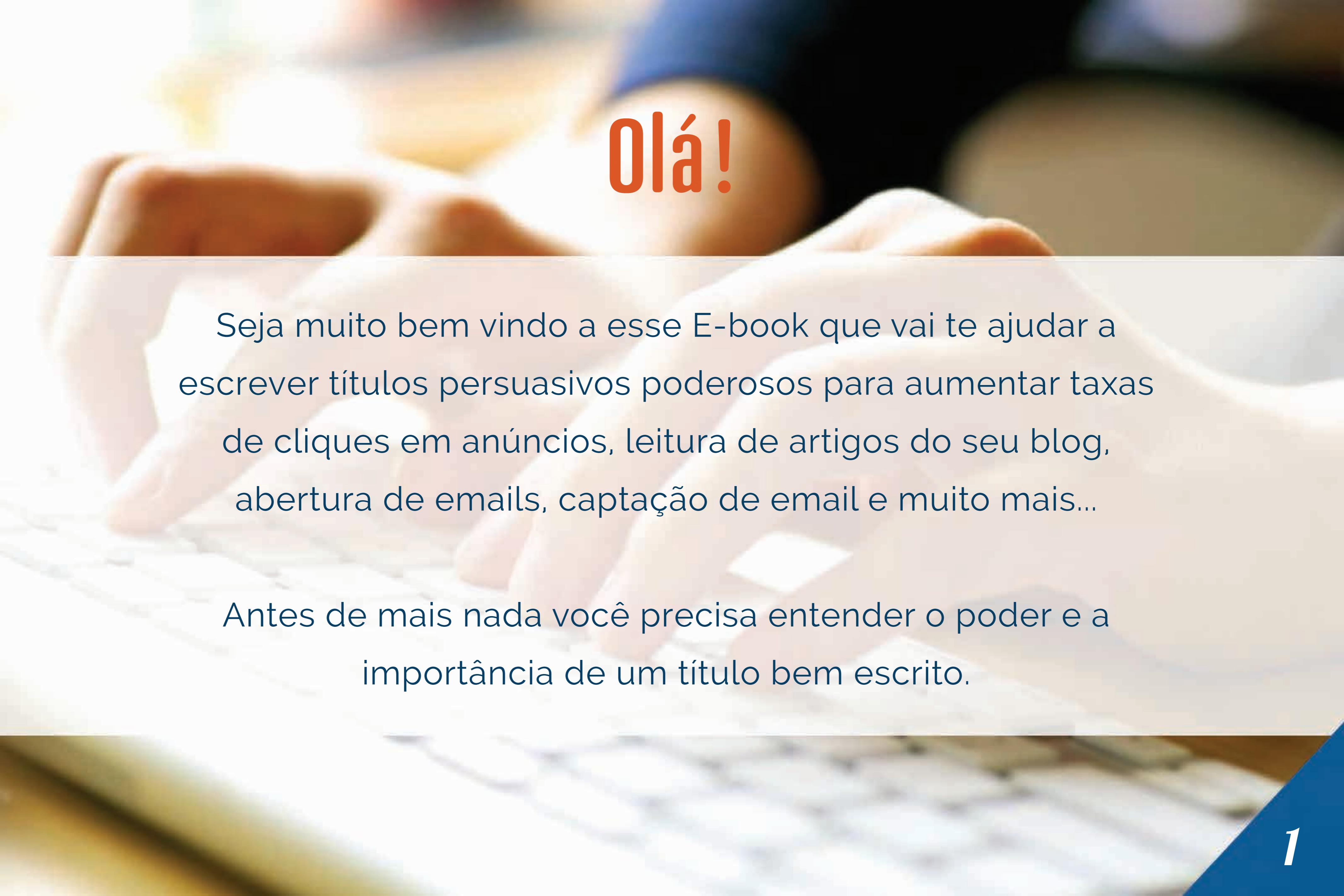


# 42 FÓRMULAS DE TÍTULOS PERSUASIVOS PODEROSOS

copywrite 

[www.copywrite.com.br](http://www.copywrite.com.br)



# Olá!

Seja muito bem vindo a esse E-book que vai te ajudar a escrever títulos persuasivos poderosos para aumentar taxas de cliques em anúncios, leitura de artigos do seu blog, abertura de emails, captação de email e muito mais...

Antes de mais nada você precisa entender o poder e a importância de um título bem escrito.

# Por que eu devo gastar mais tempo no meu título do que no meu conteúdo?

**E a resposta para essa pergunta é simples e direta:**

Se a pessoa não clicar no seu link, se ela não abrir seu email, se ela não der o play no seu vídeo, **TODO O SEU CONTEÚDO VAI PARA O LIXO!**

**A coisa mais importante é o título!**

Antes de mais nada você precisa entender o poder e a Ter um título bem escrito, que persuade o leitor a clicar e iniciar o consumo do seu conteúdo é a diferença de ter um conteúdo que é compartilhado, lido e comentado centenas, milhares de vezes ou de ter um daqueles posts ou emails que ninguém nem sabe que existiu...

Você é esperto!

Já baixou esse material e está pronto para escrever  
títulos matadores para os seus conteúdos.

NESSE E-BOOK VOCÊ VAI APRENDER  
**42 formas** DE SE FAZER ISSO.



# As 3 Emoções Básicas do Ser Humano

Existem **3 sentimentos** que fazem com que qualquer ser humano decida agir agora e não deixar a decisão para depois.

Veja quais são esses **3 sentimentos** que baseiam o **processo de decisão**.

# A Dor

O primeiro, e sem dúvida, o sentimento mais forte que faz qualquer ser humano agir é a **ameaça de Dor** ou a própria **Dor**.

Se a pessoa sentir que ela corre algum risco de sentir uma dor por não saber de alguma coisa, ela **vai clicar**, ponto.

Entenda, Dor aqui **pode ser qualquer tipo, desde uma dor física até (e principalmente) uma dor emocional**.

**Os 3 passos para Emagrecer Agora e Eliminar o Efeito Sanfona**

# A Procura do Prazer

O segundo sentimento que move o ser humano a agir agora é buscar o prazer, o bem estar, a satisfação em todos os sentidos.

As pessoas estão sempre em busca de sentir prazer. Se o seu título indicar um caminho onde ela pode ter algum benefício, tirar proveito de alguma informação ou melhorar a vida dela de alguma forma, você vai conseguir persuadir essas pessoas a clicarem e darem um passo a frente.

**Veja Como Você Pode Facilmente Triplicar  
seu Faturamento com Apenas 1 Palavra!**

# A Procura do Prazer

Esse título da página anterior é um exemplo de Benefício com pouco esforço.

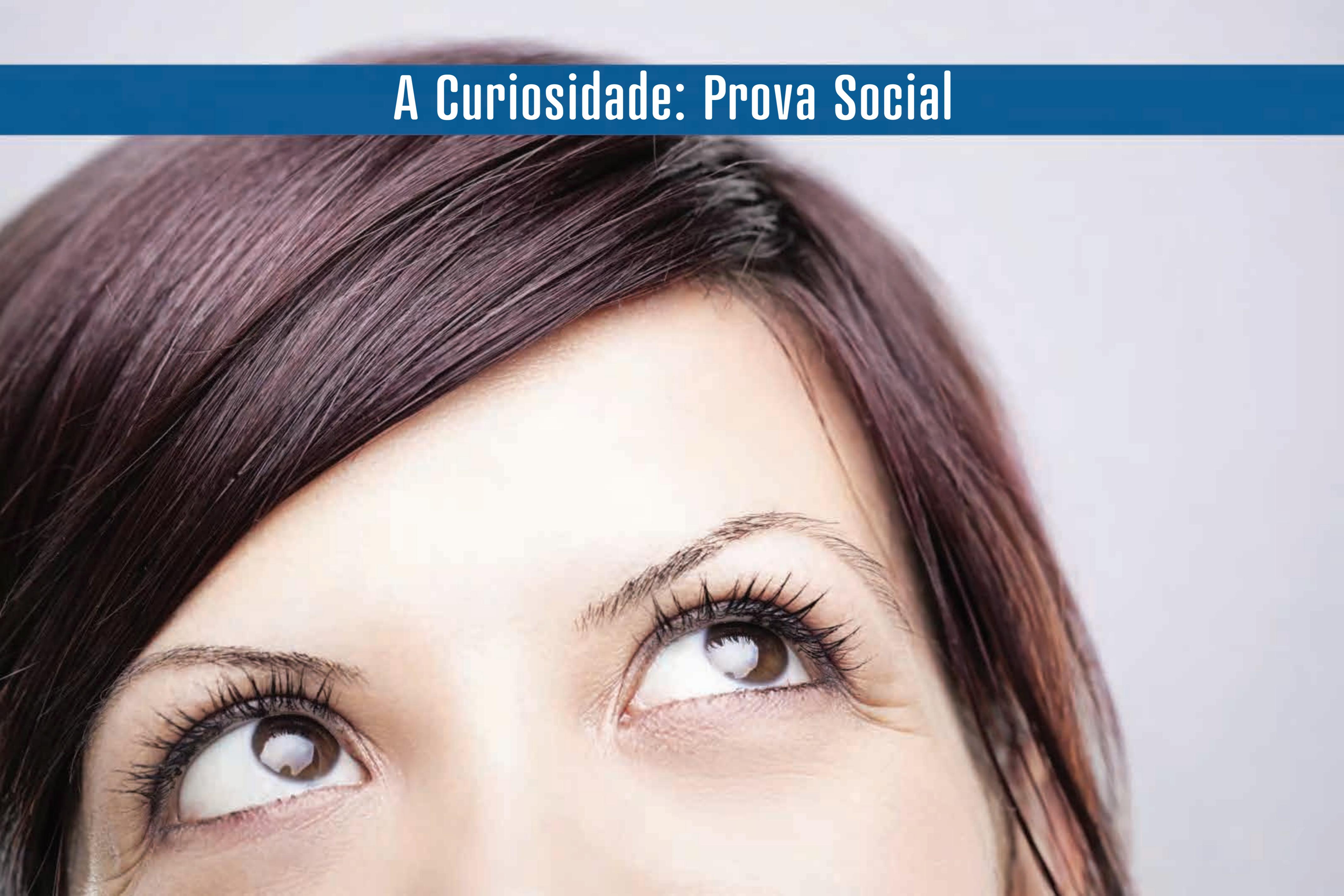
Essa é uma das fórmulas **mais usadas** em títulos de sucesso.

Muito resultado com pouco esforço.

Sabe por que é uma das formas mais usadas?

Por que **funciona!** Use **sem moderação!**

# A Curiosidade: Prova Social

A close-up photograph of a woman's face, focusing on her eyes. She has dark brown hair and brown eyes. Her gaze is directed straight at the viewer. The lighting is soft, highlighting the contours of her forehead and the texture of her hair.

# A Curiosidade: Prova Social

## Regra número 1 sobre o processo de decisão no ser humano.

- Ninguém gosta de tomar decisão. Tomar uma decisão quer dizer escolher uma coisa e perder muitas outras, e **nós não gostamos de lidar com a perda**.

## Regra número 2 sobre o processo de decisão.

- Se você puder tomar um atalho mais seguro na hora de decidir e tirar um pouco da responsabilidade dos seus ombros, você vai tomar esse atalho.

E sabe qual é o atalho mais persuasivo e que comanda o nosso processo de decisão em mais da metade do que decidimos? A Prova Social!

Não é a toa que esse é um dos **gatilhos mentais** mais poderosos.

A **prova social** é basicamente um monte de gente te mostrando que tomaram um caminho, que tomaram uma decisão e que estão felizes com ela!

# A Curiosidade: Prova Social

Seguir o que outras pessoas te indicam, ou o que outras pessoas já fizeram, **tira o peso da decisão** e a **culpa das suas costas**, por isso a **prova social funciona** tão bem na hora de fazer as pessoas clicarem em um título, anuncio, vídeo, post, etc.



A prova social também cria curiosidade.  
"Por que será que todo mundo está fazendo isso..."

É isso que nossa intuição fala...e a **curiosidade é um gatilho mental fortíssimo para fazer qualquer pessoa clicar e ler seu conteúdo!**

# A Curiosidade: Prova Social

Exemplo:

**32.456 Pessoas já se Inscreveram para Ver como criar um Ebook do Zero, Clique Aqui e Veja também!**

Existem várias formas de usar a persuasão com o gatilho da Prova social.

Nas fórmulas no fim do E-book tem vários exemplos que pode seguir.

# Como usar as Fórmulas e Conclusão

Essas são as 3 principais formas de você abordar sentimentos que fazem qualquer ser humano agir.

É claro que existem centenas de outras formas de fazer as pessoas clicarem nos seus Títulos e continuarem a leitura, porém, aqui eu quero te mostrar a forma mais simples e rápida para que você coloque em prática agora.

Os títulos na sequência desse material são fórmulas que eu mesmo uso para mim e para meus clientes.

Depois de ter lido esse material você tem uma base para entender como escrever um título poderoso e persuasivo.

# Como usar as Fórmulas e Conclusão

Use os modelos copiando completamente ou apenas de inspiração...

Você também pode criar títulos matadores se usar os 3 sentimentos que eu te mostrei como base da sua comunicação.

## ***Importante:***

► Você deve entregar o que o seu título promete. Usando esses títulos você tem uma bazuka de persuasão, agora, se você não entregar a sua promessa do título no seu conteúdo, vai ser um tiro no pé!

A pessoa vai embora, não vai confiar no que você escreve e possivelmente nunca mais volta... cuidado ok!

# Como usar as Fórmulas e Conclusão

- ▶ **Teste, teste, teste:** Ninguém acerta de primeira, quem diz que acerta ou está mentindo ou teve muita sorte, e em negócios nós não nos baseamos em sorte. Você **precisa** testar para ver qual título está convertendo mais em cliques!
- ▶ Uma dica espetacular para te economizar muito tempo é testar usando os **anúncios do Facebook**.
- ▶ Faça vários anúncios **completamente iguais**, mudando **apenas** o título. Escreva pelo menos **5 títulos diferentes** e coloque para rodar.
- ▶ Escolha os interesses do seu **Avatar** ou da sua **Persona** no Facebook para atingir as pessoas que você deseja.

# Como usar as Fórmulas e Conclusão

Deixe por algum tempo e veja qual anuncio foi mais clicado!

Simples assim! Ai é só substituir pelo título vencedor e pronto, você já está com um conteúdo otimizado para o seu público.

Então é isso, aproveite todo esse material!

Grande Abraço!

*Rafael Albertoni*



# Bônus

Eu falei que eram 42 mas vou te dar um pouco mais .

São **86 títulos** para você usar a vontade!

Aproveite!

# Títulos de Ameaça (Medo)

- ▶ Você Sabe Quais São o(s) **[número]** Primeiros Sinais de Alerta de **[espaço em branco]**?
- ▶ Se Você não **[espaço em branco]** Agora, Você Vai se Odiar Depois.
- ▶ Eu Menti para Você Sobre **[Assunto]**
- ▶ A Maior Mentira na **[sua indústria]**
- ▶ **[Número]** Erros chocantes que matam seu **[Resultado Desejado]**
- ▶ Não Tente **[espaço em branco]** Sem **[ação desejada]** Primeiro
- ▶ Quanto Mais Cedo Você Souber **[espaço em branco]** melhor...

# Títulos de Ameaça (Medo)

- ▶ [espaço em branco] Pode ser Perigoso para [algo valioso]
- ▶ [espaço em branco] Pode te Fazer Perder [resultado desejado]
- ▶ Finalmente, o Segredo para [resultado desejado] é...
- ▶ O Maior Risco Oculto do Seu [espaço em branco]
- ▶ Por que Você Nunca Deve [Ação Desejada]
- ▶ Por que [espaço em branco] Falha Sempre e [espaço em branco] tem Sucesso

# Títulos de Ameaça (Medo)

- ▶ Não Tente **[espaço em branco]** até você **[tomar a atitude desejada]**
- ▶ A Verdade Nua e Crua Sobre **[espaço em branco]**
- ▶ O que o Seu **[espaço em branco]** Nunca vai te Dizer e Como isso Pode Salvar seu/sua **[espaço em branco]**
- ▶ O que Todo Mundo Deveria Saber Sobre **[espaço em branco]**
- ▶ Seu **[espaço em branco]** Não quer que você Leia Este **[espaço em branco]**
- ▶ Seu **[espaço em branco]** Não quer que você Saiba a Verdade Sobre **[espaço em branco]**

# Títulos de Benefícios

- ▶ Como Usar **[algo estranho]** Para **[resultado desejado]**
- ▶ Como Transformar Seu **[espaço em branco]** em **[x Minutos, Dias, Semanas]**
- ▶ Veja Como Você Pode **[resultado desejado]** Facilmente Agora
- ▶ Agora Você Pode Ter **[algo que deseja]** sem **[algo desafiador]**
- ▶ Como se Livrar da Dor de Cabeça do(a) **[espaço em branco]**
- ▶ **[Número]** Perguntas Respondidas Sobre **[espaço em branco]**
- ▶ Me dê **[período curto de tempo]** e Eu te Darei **[resultado desejado]**

# Títulos de Benefícios

- ▶ Respondidas: Suas perguntas Mais Urgentes Sobre **[espaço em branco]**
- ▶ Gaste X minutos para iniciar **[espaço em branco]** Agora...Vai Valer a Pena.
- ▶ Quem Mais Quer **[resultado desejado]**? Veja Isso...
- ▶ Como Acelerar Seu **[resultado desejado]** com [algo estranho]
- ▶ Livre-se do **[problema]** Uma Vez por Todas
- ▶ Melhore/Aumente Seu **[resultado desejado]** em **[período de tempo]**

# Títulos de Benefícios

- ▶ Imagine **[resultado desejado]** E Adorar Cada Minuto...
- ▶ Aqui Está um Modo Rápido de **[resolver um problema]** Sem ter que **[resultado indesejado]**
- ▶ Consiga **[resultado desejado]** Sem Perder **[espaço em branco]**
- ▶ A Única/Melhor Maneira de **[espaço em branco]** Mesmo que Você Seja **[característica]**
- ▶ Livre-se do **[problema]** Uma Vez por Todas
- ▶ Como Fazer Pessoas Formarem Filas e Implorarem Pelo Seu **[espaço em branco]**

# Títulos de Benefícios

- ▶ Como Conseguir **[resultado desejado]** Saindo de [situação atual] Para **[situação desejada]**
- ▶ Como **[resultado desejado]** Quando Você Não é/está **[espaço em branco]**
- ▶ Nada de **[resultado indesejado]** Só **[resultado desejado]** Todos os Dias
- ▶ Nunca Mais Sofra Por **[resultado indesejado]** Resolva o/a **[problema]** Agora
- ▶ O modo mais Fácil e Rápido De/Para **[resultado desejado]**

# Títulos de Benefícios

- ▶ Se Você Pode **[espaço em branco]** Agora, Você Pode **[resultado desejado]**
- ▶ Como Você Pode **[resultado desejado]** Quase Instantaneamente
- ▶ Como Tornar-se **[resultado desejado]** Quando Você **[algo desafiador]**
- ▶ Onde **[resultado desejado]** Está e Como Chegar Até lá em **[número]** Passos
- ▶ Descubra o Segredo Mais Bem Guardado pelos **[autoridade]** do/da **[resultado desejado]**

# Títulos de Benefícios

- ▶ [espaço em branco] Seu Caminho para [resultado desejado] para Você
- ▶ Para Pessoas [problema] que Querem [resultado desejado] Mas não Conseguem começar, O que Fazer?
- ▶ Você, um [resultado desejado] Agora
- ▶ Pare de [resultado indesejado] em [tempo curto]
- ▶ Você Também Pode [resultado desejado] em [período de tempo] como [pessoas de sucesso]
- ▶ Como Tornar-se [resultado desejado] Quando Você [algo desafiador]

# Títulos de Benefícios

- ▶ Há um Grande **[resultado desejado]** Em **[algo estranho]**, Saiba Como...
- ▶ Você Não Tem que Ser **[algo desafiador]** Para Ser **[resultado desejado]**
- ▶ **[Número]** Caminhos Quase Desconhecidos Para **[espaço em branco]**
- ▶ Como Transformar **[espaço em branco]** em **[resultado desejado]**
- ▶ Como Construir um **[espaço em branco]** de que você Possa Sentir Orgulho
- ▶ Consiga **[resultado desejado]** Sem **[resultado desejado]**

# Títulos de Benefícios

- ▶ Livre-se do **[problema]** de uma Vez por Todas Mesmo que **[problema recorrente]**
- ▶ Melhore/Aumente Seu **[resultado desejado]** em **[Período de Tempo]**
- ▶ Imagine **[resultado desejado]** e Amando Cada Minuto!
- ▶ Esta é a Maneira Mais Rápida de **[resolver um problema]**
- ▶ Consiga **[resultado desejado]** Sem Perder **[espaço em branco]**
- ▶ A Maneira **[espaço em branco]** e Quase Preguiçosa de **[resultado desejado]**

# Títulos de Benefícios

- ▶ Como conseguir **[resultado desejado]** a partir de **[espaço em branco]**
- ▶ Descubra o Segredo Mais Bem Escondido do **[resultado desejado]**
- ▶ **[espaço em branco]** Seu caminho para um **[resultado desejado]**  
Perfeito
- ▶ Para Pessoas que Querem **[resultado desejado]** Mas não conseguem  
começar
- ▶ Você, um **[resultado desejado]**
- ▶ Você Também Consegue **[resultado desejado]** em **[período de tempo]** Se souber como **[espaço em branco]**

# Títulos de Prova Social

- ▶ Aqui está um Método que está Ajudando **[Número / Grupo de pessoas]** a **[espaço em branco]**
- ▶ **[Espaço em branco]** Eliminando Completamente **[exemplo de nível internacional]**
- ▶ Pessoas **[exemplo que tem resultado]** fazem **[algo estranho]** e tem resultado!
- ▶ Porque eu **[espaço em branco]** (E Por que Você Deve Também)
- ▶ **[Faça algo]** como
- ▶ O **[Resultado desejado]** de que **[Exemplo de Pessoas com Resultado]** Está Falando Sobre **[seu assunto]**

# Títulos de Prova Social

- ▶ Junte-se ao **[número impressionante]** de Colegas Seus que **[resultado desejado]**
- ▶ **[Resultado desejado]** Como um(a) **[Exemplo de Pessoa de Resultado]**
- ▶ Como **[número impressionante]** Conseguiu **[resultado desejado]** em **[período de tempo]** Sem ter que **[algo indesejado]**
- ▶ Assim como **[Exemplo de Pessoas com Resultado]** Você Também Pode **[resultado desejado]** Agora
- ▶ **[Exemplo de Pessoas com Resultado]** Revela Maneiras Rápidas e Eficientes de **[Resultado desejado]**

# Títulos de Prova Social

- ▶ Por que [número impressionante] de Pessoas estão [Tomando medidas Controversas]
- ▶ Uma maneira simples Para [resultado desejado] Que Funciona Para [pessoa/grupo desejado]
- ▶ De que forma [resultado desejado] como [Exemplo de Pessoa de Sucesso]
- ▶ Como [número expressivo] Conseguiram [resultado desejado] Sem [resultado indesejado]

# Créditos:

- ▶ Todas as imagens contidas neste E-book fazem parte de Bancos de Imagens gratuitos ou pagos e estão sob licença para uso comercial.
- ▶ Imagens utilizadas do website **www.sxc.hu**: Capa e páginas 01, 03, 04, 05, 06 e 16
- ▶ Imagens com licença comercial utilizadas do banco de imagens **Thinkstock.com**: páginas 08, 10 e 11.
- ▶ Conteúdo textual: **Copywrite / Rafael Albertoni**.
- ▶ Diagramação e Identidade Visual: **Blue Bird Design / Frederico Fortes**