



MÓDULO 1, AULA 01

HABILIDADES DE UM COPYWRITER

O QUE VOCÊ VAI APRENDER NESTA AULA

Naturalmente, algumas pessoas são boas em algumas coisas e não tão boas em outras, e saber bem onde estão seus pontos fortes e fracos é essencial para se desenvolver como copywriter.

Nesta aula, você vai ver as principais habilidades que um copywriter precisa ter para avaliar se você precisa desenvolver ou aprimorar alguma delas.

AS HABILIDADES DO COPYWRITER

Não escutar o ego

Muitas vezes, você escreve e gosta muito do texto porque ele fala de você ou de algo que domina - dialoga com as suas dores, os seus medos, as suas ambições.

Copy não é escrever para si mesmo, mas para os outros. Seus textos devem dialogar com essas outras pessoas. Tire o "eu" e coloque mais "você" nos seus textos.

Lembre-se de que você não é o seu cliente ideal, a não ser que sua história tenha muito a ver com a personalidade da sua persona ou que você esteja contando sobre como enfrentou os mesmos desafios que ela enfrenta.

Não escreva e acredite cegamente que o texto está ótimo. Peça para um leigo ler e uma segunda pessoa que entende bem do assunto.

Com o leigo você descobre se tem alguma palavra muito estranha ou se algum ponto precisa ser melhor explicado. Com os mais entendidos você conversa de igual para igual e vê se deixou algo escapar.

O objetivo é ter uma copy que realmente seja eficiente e entendida pelo seu público, sempre tendo em mente que copy boa não é a mais rebuscada ou a que usa as palavras mais complexas, mas a que mais converte.

Ter autoconfiança

Se você começa a escrever e não confia que consegue, já pessimista achando que a copy vai converter, o texto acaba ficando fraco, sem palavras poderosas, cheio de erros, pouco incisivo.

O primeiro a acreditar no produto que será vendido deve ser você, para que tenha a confiança de realmente dizer o quanto ele é bom.

Leve isso em consideração, por exemplo, ao fechar um serviço de copywriting com um cliente. Esteja convencido da qualidade do produto sobre o qual vai escrever.



Saber escrever

Parece óbvio, mas um copywriter precisa dominar bem a língua para saber como transmitir mensagens eficazes.

A boa notícia é que essa habilidade pode ser aprendida com muita prática e paciência, já que é normal cometer erros de concordância, pontuação, ortografia, etc no começo.

Saber vender

Muitos dos que sabem escrever já acham que sabem vender e simplesmente podem vir da escrita de ficção, por exemplo, direto para o copywriting.

A verdade, entretanto, é que a escrita persuasiva tem suas técnicas próprias e envolve muito trabalho de convencimento com recursos específicos, como gatilhos mentais, por exemplo.

No copywriting, saber vender é saber transferir a ideia de uma oferta para o papel e convencer as pessoas a comprarem.

Vender não é feio, desonesto ou coisa de quem não sabe fazer outra coisa. É atender uma necessidade em troca de dinheiro, onde cliente e vendedor ganham.

Saber conectar

Saber conectar é conseguir manter o equilíbrio entre servir bem sua audiência com conteúdo gratuito e ao mesmo tempo deixá-los cientes de que você tem produtos para vender caso queiram dar o próximo passo.

O que acontece em muitos casos é que o produtor oferece muito conteúdo de qualidade gratuito e deixa a audiência mal-acostumada, achando que não deve pagar por nada em momento algum.


Idealmente, seu público deve entender que o seu conteúdo é uma amostra do que pode vir com o seu conteúdo pago.

Como copywriter, é seu dever fazer essa conexão mesmo que não seja para si mesmo. É o que seus clientes esperam de você.

Saber persuadir

Persuadir é diferente de manipular.

É mostrar para as pessoas que elas têm um problema e que você oferece a melhor solução. Deixar claro que uma dor precisa ser resolvida através de uma transformação (a sua).



No fundo, persuadir é ter bons ouvidos para escutar problemas e oferecer soluções eficazes.

O QUE FAZER AGORA

Autoavaliação

Com muita honestidade, avalie seus pontos fortes e fracos dando notas de 0 a 10 para cada uma das habilidades que você viu ao longo da aula.

Ao final deste exercício, você saberá exatamente as áreas nas quais precisa melhorar para se tornar um bom copywriter.

Não escutar o ego: _____

Ter autoconfiança: _____

Saber escrever: _____

Saber vender: _____

Saber conectar: _____

Saber persuadir: _____