

70 HEADLINES MATADORAS

**Que vão multiplicar
suas vendas!**

@papaiescritor



Esse é o segredo que diferencia quem vende muito!

Existem milhares de técnicas que prometem te ensinar a vender na Internet. E eu sei que você já clicou para conhecer várias delas.

Eu também já cliquei em muitas. E o principal motivo era querer entender como tudo aquilo funcionava.

Houve um tempo em que eu não tinha sucesso nas minhas vendas online. Os produtos que eu divulgava como afiliado não vendiam, minhas páginas de vendas não convertiam e meus anúncios tinham poucos cliques.

Eu estudei sobre muitas coisas que prometiam me trazer resultados, mas elas não trouxeram. Até o dia que decidi analisar minhas métricas.

A verdade, que descobri nesse dia, é que minha copy da página de vendas não era ruim.

Na verdade, não dava para saber se era ruim ou não, porque quase ninguém chegava nela. E quem chegava, ficava poucos segundos.

O principal problema era esse: MEUS TÍTULOS NÃO CHAMAVAM ATENÇÃO!

E quando o título não chama atenção, ninguém se interessa pelo conteúdo.

Provavelmente, este foi o mesmo problema que te fez comprar este e-book.

Você não consegue fazer headlines que chamam atenção e conquistam o lead.

Ou pode ser, que você já tenha feito boas headlines, mas a fonte secou e você não tem conseguido acertar de novo.

Para todos os casos, esse é o lugar certo.

Aproveite!

VOCÊ CONHECE A EMOÇÃO DO SEU CLIENTE?

Vender é um jogo de persuasão e precisamos saber lidar com o cérebro de nosso cliente.

A neurociência, na qual não vou me aprofundar aqui, nos ensina que nosso cérebro tem um lado **emocional** e um lado **racional**.

O lado esquerdo do cérebro, conhecido como hemisfério esquerdo, é o responsável pelos pensamentos lógicos e analíticos.

É a parte responsável por processar as informações adquiridas, selecionar as que têm aplicações práticas e estruturar esses dados de maneira racional.

Já **o lado direito do cérebro**, conhecido como hemisfério direito, é o responsável pelas emoções, intuições e criatividade.

As atividades artísticas, percepção imilitada e orientação espacial fazem parte deste lado.

Para cada 10 pessoas que você perguntar, 8 te dirão que fazem suas compras baseadas no lado esquerdo do seu cérebro.

Elas vão te contar que analisam, que pesquisam e, por fim, fazem suas compras racionalmente.

Pode ser que algumas delas tenham razão, mas a verdade é que 95% das pessoas compram por emoção.

E mais, Robert Cialdini, autor do best-seller Armas da Persuasão, nos conta uma coisa muito interessante:

“As pessoas compram por emoção e justificam com a razão”

Ou seja, elas são atingidas por uma emoção e se procuram uma causa racional para se convencer que é a melhor opção.

Como o assunto desse e-book é a ferramenta que atinge o seu cliente, percebemos que ela precisa ter muita emoção para dar certo.

COMO UTILIZAR A EMOÇÃO PARA ESCREVER UMA HEADLINE?

“Beleza, Vicente! Você já me ensinou sobre neurociência, já contou tua história sobre como as headlines mudaram seu negócio, mas eu ainda não sei como usar as emoções para escrever uma boa headline.”

Isso aí estava na tua cabeça?

Então, vou te responder logo!

Existem algumas emoções que dão muito resultado nas headlines.

Pode ser que no seu negócio outras emoções sejam mais afloradas, mas essas são as emoções mais comuns do mercado.

Se liga:

- Dor ou Medo
- Ganância ou Desejo
- Curiosidade

Vou te falar um pouco de cada uma, para ilustrar melhor para você.



DOR OU MEDO

As pessoas se movem pela dor constantemente.

Quer ver como?

Quantas consultas regulares você faz com seu médico?

Nenhuma?

Relaxa, não precisa ficar com vergonha.

Eu, você e **70%** da população responderam a mesma coisa.

A maior parte das pessoas só vai ao médico quando percebe que está doente.

Essas pessoas estão se movendo pela **dor ou medo** de ter contraído alguma doença séria.

Esse é o motivo que vai fazer seu lead clicar no teu anúncio, ou no “*ver mais*” no seu artigo.

Faça com que ele sinta medo, e ele estará na sua mão.

Consiga que ele imagine que vai perder algo, ou sofrer de alguma forma, se ignorar sua mensagem.

E ele vai clicar!

Imagine que você atua no mercado de exercícios, que tal essa headline:

Essas São As Doenças Mais Comuns Para Pessoas Sedentárias. Veja Aqui Os Sintomas!

Se você é sedentário e tentou clicar aqui, fique calmo!

Foi só um exemplo de como fisgar alguém por dor ou medo.

GANÂNCIA OU DESEJO

Se uma parcela das pessoas se movem pelo medo de perder.

Outra grande parte se move pelo desejo de ganhar.

A **ganância ou desejo** estão presentes em nossa vida desde que o mundo é mundo.

Quantas pessoas que você conhece já caíram em pirâmides financeiras?

Eu conheço várias!

E todas elas têm características parecidas, mas principalmente foram gananciosas.

O ser humano quer sempre mais, é difícil conhecer alguém que se contente com o que tem.

E é aí que você vai atirar!

Headlines que oferecem **benefícios**, que proporcionem algum **prazer** e que façam o lead sentir que vai se **dar bem** são campeãs.

Se pegarmos o mesmo exemplo do mercado de exercícios, temos um leque de headlines que despertem a emoção de **desejo ou ganância** no seu lead.

Imagine a seguinte headline:

O MÉTODO COMPROVADO PARA PERDER 10 KG EM 2 SEMANAS SEM ESFORÇO!

Se você está fora de peso, não se apresse!

Esse é apenas um exemplo, e eu não conheço nenhum produto com esse resultado.

Mas a desejo de ter esse resultado em pouco tempo é real.

CURIOSIDADE

Eu preciso te contar um estilo de escrever headlines que é infalível.

Com certeza, essa única ação pode multiplicar seus ganhos.

Essa única mudança no seu estilo vai elevar seu faturamento assustadoramente.

Se você quer saber qual é esse estilo de escrever, e como ele é feito, precisa continuar lendo este e-book até o fim.

Pois é, eu preendi sua atenção em 4 parágrafos apenas usando a curiosidade.

Eu sei que você criticava as senhoras que botam/botavam as cadeiras na calçada para falar da vida dos outros.

Mas a verdade é que o brasileiro é, por natureza, fofoqueiro.

Ele quer saber todas as coisas, se possível, primeiro que todo mundo.

Então, um dos maiores segredos é utilizar a curiosidade como a emoção chave para aumentar seus cliques.

Vamos voltar para o mercado de exercícios e usar a seguinte headline:

Esse é o segredo que as academias não te contaram sobre como perder em casa

Eu nem vou fazer piadas com os gordinhos, porque acho que agora eles já entenderam que é só um exemplo.

Mas sim, tenho certeza que se você é gordinho, e quer emagrecer, teve emoções ativadas em todos os exemplos.

E isso é muito bom, porque agora você tem certeza que funciona e pode usar nos seus negócios.

CADÊ OS TEMPLATES, VICENTE????!

Agora que você já aprendeu como escrever headlines e os principais macetes para isso, eu vou te dar os 70 templates de headlines para usar.

Mas antes disso, tenho que conversar uma coisa contigo.

Relaxa, é rápido!

Vender na Internet é bom demais.

Você consegue fazer isso de onde quiser. De casa, na praia, na piscina, viajando...

E por não ter contato olho a olho com seu cliente, muitas pessoas acabam se perdendo... **e mentindo.**

Mas eu preciso falar uma coisa bem séria para você.

Apesar de estar de frente para uma tela de computador na maior parte do dia, não perca sua humanidade.

Enganar as pessoas é uma atitude reprovável, de qualquer forma.

Então, só prometa aquilo que você pode cumprir.

Essas ferramentas que estou te dando podem te fazer faturar milhões, só depende de você.

Elas te possibilitam ser o cara mais bem sucedido do mundo de forma honesta.

Mas também podem te ensinar a ser um estelionatário dos piores.

Por isso, não importa o que aconteça, seja **ÍNTEGRO.**

Esse é meu pedido para você.

Agora que já conversamos, e você leu até aqui. Vai receber as 70 headlines matadoras que prometi.

Mais que isso, vai levar 5 headlines de bônus por me aturar até essa página.

75 HEADLINES MATADORAS

1. Esses **(10 Erros)** Estão Enterrando O **(Seu Faturamento)**
2. O Maior Risco Oculto Do **(Dropshipping)**
3. Não **(Crie Anúncios)** Antes De **(Ler Esse E-book)**
4. Você Pode Estar Destruindo o Seu **(Fígado)** e Nem Percebeu
5. Se Você Não **(Se Cadastrar)** Agora, Você Vai Se Odiar Depois.
6. A Maior Mentira Sobre **(Emagrecimento)**. E Você Já Caiu Nela
7. Por Que A Maioria Das Pessoas Falha Ao Tentar **(Empreender)** E Como Você Pode Evitar
8. Esses Erros Já Destruíram Centenas de **(Casamentos)**
9. Quanto Mais Cedo Você Aprender, Melhor Para **(Sua Família)**
10. Você Está Perdendo **(Dinheiro)** Se Não Estiver Fazendo Isso
11. **(Venda Muito)** Agora, Ou **(Desapareça Lentamente)**
12. Só Abra Se Você Quiser Mais **(Tráfego)** Para **(Seu Site)**
13. **(Perca Até 5kg)** Em **(7 Dias)** Sem **(Precisar Ir à Academia)**
14. Descubra Os Segredos **(Da Alta Performance)** Dos Grandes **(Vendedores)**
15. Pare de **(Engordar)** Em **(Poucas Semanas)**
16. O Modo Mais Rápido Para **(Dobrar Suas Vendas)**
17. Esses **(4)** Passos Podem **(Triplicar)** O Seu **(Faturamento)**
18. Como Tornar-se Um **(Afiliado)** de Sucesso Hoje Mesmo
19. Como Transformar **(Sua Equipe)** Em Uma **(Máquina de Vendas)**
20. Como Usar **(Seus Erros)** Para **(Dobrar Suas Vendas)**
21. O Que **(Os Rockstars)** Me Ensinaaram Sobre **(Copywriting)**
22. Isso Vai **(Fechar Sua Empresa)** Em **(2019)**
23. Essa É Minha **(Ferramenta)** Favorita de **(E-mail Marketing)**
24. Vale A Pena Gastar Seu Dinheiro Com Isso?
25. O Que Os **(Grandes Bancos)** Não Querem Que Você Saiba
26. Um Recado Rápido Para **(Quem Vende Online)**
27. Estava Esse Tempo Todo Debaixo Do Seu Nariz...
28. Eu Menti Para Você Sobre **(Tráfego)**
29. Ótimas Notícias Para Quem Gosta de Más Notícias
30. Vou Te Contar O Segredo **(Das Headlines)**
31. Veja O Que **(Esses 27 Empreendedores)** Disseram Sobre **(O Papai Escritor)**
32. Esse Método Já Ajudou **(7 Mil Pessoas)** A **(Emagrecer)**
33. O Que Os **(Maiores Gestores de Tráfego)** Está Falando Sobre **(Copywriting)**

75 HEADLINES MATADORAS

34. **(Atriz de Hollywood)** Conta Como **(Perdeu 7kg)** Em **(10 Dias)**
35. De Que Forma **(Centenas De Vendedores)** Conseguiram **(Triplicar Seus Resultados)**
36. Por Que Eu **(Invisto Em FII)**. E Por Que Você Também **(Deve Investir)**
37. Como **(Mais de 2 Mil Pessoas)** Já **(Dobram Suas Vendas Online)**
38. Mais de **(6 Mil Pessoas)** Já **(Baixaram Esse App)**
39. Pessoas Que **(Fazem Milhões Como Afiliados)** Apostaram Nessa Técnica e Venceram
40. Você Vai Ser O Único A Ficar De Fora
41. Um Pequeno Erro Que Custou **(R\$ 80 Mil)** A **(Esta Empresa)**
42. Encontrei A Melhor Maneira Para **(Aumentar A Produtividade)**
43. Você Também Não Gosta de **(Ter Barriga)**, Certo?
44. Você Achava Impossível **(Vender 3x Mais)** Em **(30 dias?)**
45. Ele Mostrou Que é Possível **(Memorizar 127 Números)** Em **(24 Segundos)**
46. Você Não Precisa **(Ser Rico)** Para **(Investir Na Bolsa)**
47. Quem Mais Quer **(Dobrar O Faturamento Do Seu Negócio?)**
48. Como Sobreviver à Primeira **(Crise?)**
49. Saiba Como **(Aumentar Suas Vendas)** Sem Precisar **(Manipular Ninguém)**
50. Essa Foi A Maior Lição Que Apreendi Ao **(Atrevessar O Atacama A Pé)**
51. Uma **(Estratégia)(Antiga)** Que Ajudou Esta Empresa a **(Sair da Crise)**
52. Você Está Preocupado Com Sua **(Família)**
53. Por Que Ninguém Conta Isso Aos **(Universitários?)**
54. Você **(Pararia de Investir No SEO Do Seu Site?)** Eu Fiz Isso, Olha Só O Resultado
55. Eu Não Sou O Seu **(Copywriter)**
56. Como **(Essa Mulher Tímida)** Se Tornou **(A Melhor Vendedora da Empresa)**

75 HEADLINES MATADORAS

57. Sempre Me Perguntam Sobre **(Landing Pages)**. Aqui Está Minha Resposta
58. Eu Nem Precisei Pagar Para Descobrir Isso...
59. Como Você Pode **(Dormir Melhor)** Quase Instantaneamente
60. Aqui Está Um Jeito Rápido de Fazer As Pessoas Formarem Filas **(Pela Sua Consultoria)**
61. Você Só Precisa de **(10 Minutos)** Para Começar. E Vai Valer A Pena!
62. Não Sei Se Eu Deveria Revelar Esse Método
63. Eu Não Preciso De Você
64. Essa É A Primeira Vez Que Eu Faço Isso
65. O que Está Acontecendo Com **(As Dietas)**?
66. Eles Perderam A Noção
67. Vai Ficar Esperando Cair do Céu?
68. Você Não Está Preparado Para Isso
69. Hoje Acabam Suas Dúvidas
70. Não É Sua Culpa Eu Também Já Fui Assim
71. E Se Todos Soubessem Isso?
72. Se Eu Soubesse Isso aos 18 anos...
73. Você também Caiu Nessa?
74. O Meu Maior Medo Se Concretizou...
75. Não Precisava Ser Assim...

SATISFEITO?

Você percebeu que tinham diferentes tipos de emoções e formas de persuasão nas headlines?

Pois é, eu quis trazer esse conteúdo de uma forma que você pudesse adaptar e utilizar da melhor forma.

Os parênteses, em azul e negrito, são as palavras adaptáveis ao seu negócio.

Preferi separá-los de uma forma que ficasse mais fácil para qualquer leigo entender.

Aí consigo te ajudar caso você seja um expert ou um iniciante.

Esse e-book é uma base para aumentar suas vendas, mas existem muitas outras coisas que precisam ser estudadas e aplicadas.

Valeu, Vicente! Mas qual a melhor headline dessas aí?

Então, não tem uma headline melhor e uma pior.

Uma vai funcionar muito bem em um negócio, e muito mal em outro.

O segredo é testar.

Teste, teste, teste e vai dar certo!

Para mais conteúdos de copywriting, me siga no Instagram e acompanhe os e-mails que vou te mandar periodicamente.

Obrigado por comprar este e-book e boas vendas!