

80/20 - É a manchete as primeiras palavras da página

Ninguém constrói copy; o cliente te entrega a copy. Vocês já têm o argumento que vai te autopersuadir. O próprio cliente que te dá os motivos pra convencer ele.



Exemplo de copy utilizando os gatilhos



Acessível

Não tem muito dinheiro? Sem problemas, a solução está ao seu alcance.



Cabelos Deslumbrantes

Ter cabelos fortes, hidratados e brilhantes todos os dias é possível.



Realize Seus Desejos

Pegar o que ela quer se torna realidade com as escolhas certas.



O Poder do 'Imagine'

IMAGINE a força de sobreviver em situações extremas, como beber urina para sobreviver.

Conquistando o Sucesso

Porque não existe estratégia mais eficiente do que criar uma landing page para faturar 1 milhão com 1 único produto.

Features

Exercise Metrics

Our Smart Health Monitoring Wristwatch is able to capture your vitals while you exercise. You can create different categories of exercises and can track your vitals on the go.



Reporting

Our Smart Health Monitoring Wristwatch can generate a comprehensive report on your vitals depending on your settings either daily, weekly, monthly, quarterly or yearly.



Syncing

Our Smart Health Monitoring Wristwatch allows you to sync data across all your mobile devices whether iOS, Android or Windows OS and also to your laptop whether MacOS, GNU/Linux or Windows OS.



Testimonials

Monitoring and tracking my health vitals anywhere I go and on any platform I use has never been easier.

John Doe

As an Athlete, this is the perfect product for me. I wear my Smart Health Monitoring Wristwatch everywhere I go, even in the bathroom since it's waterproof.

Jane Doe

I don't regret buying this wearable gadget. One of the best gadgets I own!

James Doe

Transformação e Benefício: A Chave para Vendas Eficazes

Manchete - Transformação Benefício

Não existe coisa mais forte pra vender do que jogar a copy na cara da pessoa no início.



Prova Social

A força da prova social em ação, mostrando o poder de influência e confiança transmitido por outros consumidores.



Benefício

Destaque dos benefícios que realmente importam para o cliente, garantindo que a mensagem de valor seja recebida.



Conquistando o Cliente: Estratégias Essenciais

Oferta Irresistível

Apresente uma oferta que se destaque e atraia o cliente.

Garantia de Satisfação

Ofereça garantias que assegurem a confiança do cliente no produto ou serviço.

Quebra de Objeção

Antecipe e aborde as possíveis objeções do cliente de maneira eficaz.

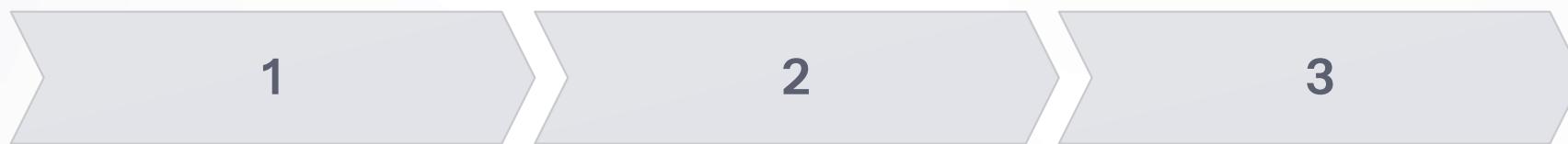
Canal de Contato

Disponibilize um meio de contato fácil e acessível para o cliente.

Análise de Desempenho do Site

- **Alto tráfego sem conversão:** Se há muita gente acessando o site e não realizando compras,
- **Falta de ação de checkout:** principalmente se não há registros de início de checkout,
- **O site como foco do problema:** o problema está no site.

Anúncio



Clica no anúncio

Usuário interage com o anúncio

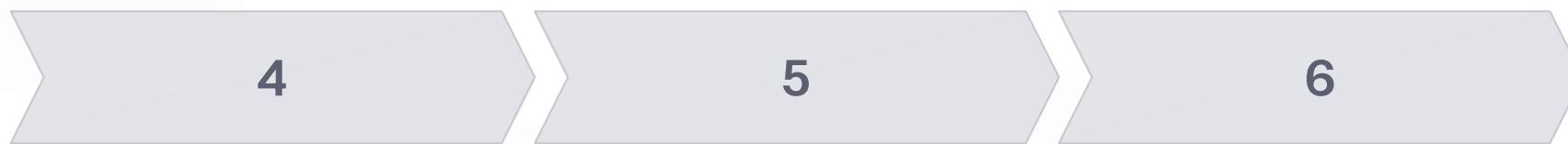
Cai na página

Redirecionado para a página de destino

3

Lê o título da página

Visualiza o título e entende a oferta



Rola pra baixo

Explora mais informações sobre o produto

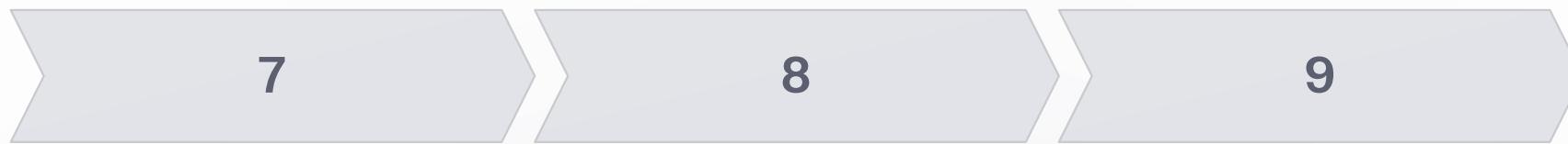
Vê provas sociais

Encontra depoimentos e avaliações de outros usuários

6

Clica em comprar

Decide realizar a compra do produto



Lê o Checkout

Revê os detalhes da compra no checkout

Coloca as informações de pagamento

Insere os dados de pagamento para finalizar a compra

9

Compra aprovada

Confirmação de que a compra foi bem-sucedida

Conquiste com uma Landing Page



Chega no site

A primeira impressão é crucial: o visitante chega e se depara com uma landing page otimizada e convidativa.



Tira o cartão

Com um design intuitivo e informações claras, o cliente não hesita em pegar o cartão para realizar a compra.



Compra

A jornada é rápida e sem obstáculos, levando a uma decisão de compra eficiente e satisfatória.



Faturar 1 milhão com 1 produto

Porque não existe estratégia mais eficiente do que criar uma landing page para faturar 1 milhão com 1 único produto.

A Força da Copy Inicial

Benefício

Não existe coisa mais forte pra vender do que jogar a copy na cara da pessoa no início. O benefício é o que a pessoa vai sentir imediatamente após a compra.

Transformação

A transformação é o que a pessoa vai ter depois de comprar o seu produto. É o que precisa estar na primeira parte do seu site, para capturar a atenção e interesse.

A Importância da Imagem

A imagem é extremamente importante e ela precisa estar de acordo com a transformação. Imagem é a transformação. Cada ponto do site é pensado; se não for para ajudar, não ocupa espaço. Não existe nada na página para encher linguiça.



Exemplos de Transformação Complementar

Especialista em Cuidados Capilares

Especialista e dar aos seus cabelos os cuidados que eles merecem, garantindo uma transformação complementar e personalizada.



Gatilho Mental de Autoridade

Reconhecido como especialista no assunto, o que transmite confiança e credibilidade aos clientes.



Conforto de Compra

Proporcionando uma experiência de compra confortável, que assegura satisfação e tranquilidade.



Auto Cuidado e Compras Femininas

- **Auto cuidado:** As mulheres têm uma necessidade de comprar por auto cuidado.
- **2º motivo que mais compra:** Necessidade comprovada de parar um dia para se autocuidar.
- **Autoestima:** Preciso me sentir cuidada.
- **Cabelos:** Seus cabelos merecem.

**Cada palavra foi
cuidadosamente
escolhida**

Não é cuidado

É os devidos cuidados





Elá tira o tempo pra se autocuidar

Elá tira o tempo pra se autocuidar, um momento de reflexão e cuidado pessoal que é essencial para o bem-estar. *Vem cá, princesa*, é um convite carinhoso para que se permita esse tempo para si mesma.

Eu sou especialista em proporcionar esses momentos de autocuidado e compreensão. Quando **eu dei um abraço na mulher**, foi um gesto de apoio e conforto, reconhecendo a importância do autocuidado feminino.



Transformando Vidas com Produtos



**Não é Sobre o
Produto**

Eu não vendo shampoo



**Transformação
Pessoal**

Eu vendo transformação



Solução para a Dor

Eu vendo uma solução pra
dor da pessoa

Impacto do Conteúdo

1

Primeira Aula

Olha a primeira aula

2

Segunda Aula

Olha a segunda aula

3

Copy Foco

Olha tantas horas que eu fiquei falando só de
copy

4

Decisão Única

Só tem uma opção na cabeça do cliente: Comprar
comprar comprar

Despertando o Desejo



Impacto Imediato

Se ela ler essa copy, ela vai querer.



Decisão Futura

Ela pode não comprar na hora.



Despertar o Interesse

Despertar o desejo que leva à ação.



Transforme coisas comuns em coisas extraordinárias

Não seja vendedor

Alcance um novo patamar onde você não é visto como um vendedor, mas como um parceiro essencial.

Não é compra, é adquirir

Reframe a experiência de seus clientes para que percebam cada transação como um ato de adquirir algo valioso.

Não é produto, é companhia

Eleve o seu produto a um nível onde ele não é apenas um objeto, mas uma companhia para a vida do cliente.

Mecanismo único



Mecanismo único para alcançar o máximo potencial. Efeito maximum potential através da Sper reconstruction.

Promoção Imperdível

Alta Demanda

Devido a alta demanda de pessoas, essa promoção pode acabar a qualquer momento.

Múltiplas Ofertas

Múltiplas ofertas na mesma página, proporcionando mais opções de escolha.

Oportunidade Limitada

Aproveite agora, antes que as ofertas se esgotem!

Encapsulado

Produtos com revenda

Explorando o potencial de produtos que garantem vendas recorrentes.

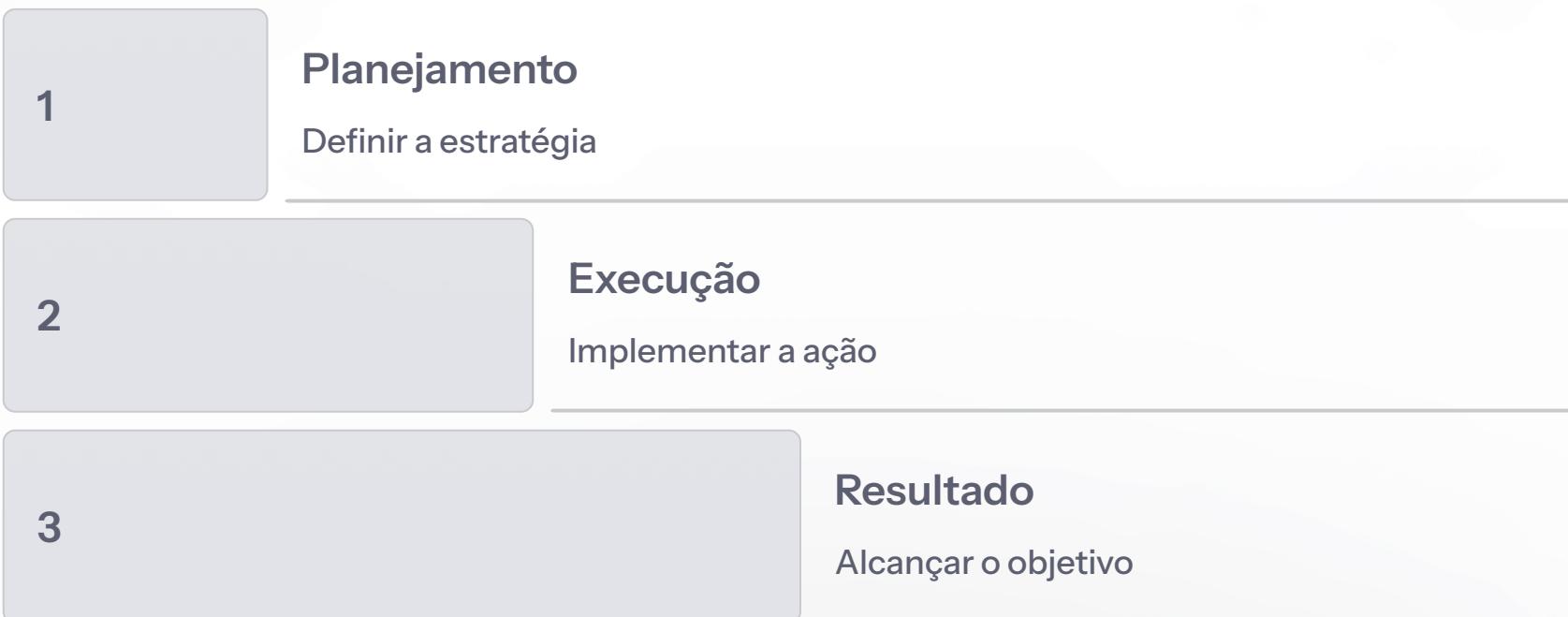


Produtos que vendam todo mês

Identificando itens com demanda constante para estabilidade no faturamento.



Em vez de vender várias vezes, de uma vez só



Em vez de vender várias vezes, optamos por uma abordagem que maximiza o impacto de uma vez só.

Maximizando a Atratividade das Ofertas

Destaque Central

A oferta mais atrativa deve ser posicionada no centro, capturando imediatamente a atenção e interesse.



Desconto Progressivo

Por mais que a pessoa ganhe desconto progressivo, a apresentação visual deve realçar o benefício imediato.



Confiança e Segurança

A garantia oferecida tem o duplo objetivo: quebrar objeções e transmitir confiança ao consumidor.

