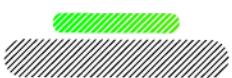


MÓDULO 4, AULA 04

A FÓRMULA QUE GEROU BILHÕES EM VENDAS (MÉTODO PASTOR)



O QUE VOCÊ VAI APRENDER NESTA AULA

O Método PASTOR é a estrutura de copy usada pelo copywriter do maior nome do desenvolvimento pessoal no mundo: Tony Robbins.

Junto de outros elementos, este formato já gerou bilhões em vendas com uma ordem de escrita que passa pela ideia, mostra a importância do produto, mexe com o emocional e gera uma ação.

PASTOR

P: Problema

Consiste em pegar o problema da sua audiência e desenvolvê-lo bastante.

Se você estivesse vendendo uma terapia do sono, por exemplo, o problema seria não conseguir dormir.

Você poderia começar perguntando “você tem dificuldade de dormir?” e partir daí para apresentar o problema.

A: Aumentar

Depois que o problema estiver apresentado, o próximo passo é falar das consequências dele.

No caso da terapia do sono, você falaria da irritabilidade pela falta de sono, da perda de produtividade, do apetite desregulado (para mais ou para menos), infelicidade e dificuldades de socialização.

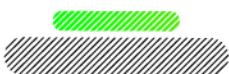
É a hora de inflar o problema para torná-lo insuportável. Mostrar que, se não resolvido, ele tornará a vida muito difícil

Para fazer isso, você vai precisar conhecer muito bem o seu público para saber os problemas dele.

S: Solução

Tendo falado do problema e de suas ramificações, ofereça agora uma solução (o seu produto ou serviço).

Essa etapa funciona melhor quando você conta a história de alguém que já esteve em situação parecida (com muitos problemas), sofreu muito e conseguiu superar com a sua ajuda. Pode ser até mesmo a sua própria história.



T: Testemunhos

As provas sociais são, talvez, o elemento mais poderoso de uma página de vendas. Funcionam porque pessoas confiam em pessoas, já que todo mundo sabe que vendedores obviamente vão falar bem de seus próprios produtos.

Use muitos testemunhos de pessoas que já passaram por problemas e os superaram graças ao seu produto.

Se for a sua primeira vez vendendo o produto, você pode oferecê-lo de graça para algumas pessoas antes de fazer a oferta em troca de depoimentos.

Se ainda assim não conseguir depoimentos, fale de pessoas que tiveram os resultados que você promete através de outros produtos semelhantes (que não são seus).

O: Oferta

É a parte mais assustadora da copy para a maioria das pessoas, mas saiba que não é errado oferecer uma solução para um problema. Você não está explorando ninguém!

Seja direto e baseie sua oferta nos benefícios, evitando falar de tecnicidades ou encher a copy de auto elogios ("este produto é incrível!"). Foco na transformação!

R: Resposta

Depois de ter apresentado todos os aspectos do produto, diga às pessoas o que fazer: "Quer ter esses benefícios? Clique aqui!" ;

"Quer fazer parte? Fale comigo!" ;

"Quer adquirir? Clique no botão agora!" .

Seja claro e dê um comando único para as pessoas (não peça mais de uma ação).

O QUE FAZER AGORA

Treine com o PASTOR

Assim como fez com os modelos anteriores apresentados em outras aulas, escreva uma copy sobre o seu produto (ou um produto fictício) baseada no Método Pastor. Você também pode adaptar um material que já tenha escrito.