



Você está patinando em Copywriting e perdendo seus clientes?

YES OR NO?

Descubra a simples estratégia de Vendas que eu apliquei na AmBev como Copywriter na Califórnia e como isso rendeu +1M de Vendas físicas e digitais!

Não basta só escrever textos de vendas ou convencer seu cliente a todo custo. Você precisa saber como estruturar uma Copy de Vendas. Desta forma, eu vou te ensinar de maneira simples e didática como sair do 'Ponto A', ir para 'Ponto B' e alcançar a venda no 'Ponto C'.

Clique em Saiba Mais!

15-40 PALAVRAS POR FRASE

COPYWRITING DEVE GERAR FLUÍDEZ.

1. O seu cliente precisa ter esse instinto de fluidez e querer saber o que você vai falar, qual o próximo passo, próxima sentença...

1.1. Uma sucessão de frases e de conteúdos que não acabam

2. Escrita e técnicas de Copy

2.1. PESSOA QUE NÃO LEU SEU TEXTO ATÉ O FINAL

2.1.1. Técnicas ruins, escrita falha, não prendeu a atenção de alguém que supostamente poderia ser seu cliente alvo.

2.2. PESSOA LEU SEU TEXTO E MANTEVE O FOCO.

2.2.1. Chamou a atenção dela em meio a outras distrações, fez com que ela se interessasse pelo conteúdo e pela simplicidade da escrita., explorando os principais motivadores dela.

2.2.1.1. Quando as pessoas ficam presas ao seu Copy, você se torna familiar a elas. Quebrando qualquer objeção!

3. Se você não der o tempo necessário a pessoa, não tem como persuadir, não tem com criar um nível de influência sobre ela.

3.1. Então gerar fluidez é isso é você fazer com que a pessoa se esteja em contato com você de maneira que ela nem perceba;

3.1.1. REGRA DA FLUIDEZ

3.1.1.1. 15-40 PALAVRAS POR FRASE

