

Copy da Virada:
As Melhores Técnicas, Frases
e Palavras Para Quem Quer
Vender Todos os Dias

Por Natanael Oliveira

**Qual a Grande
Meta de uma Copy?**

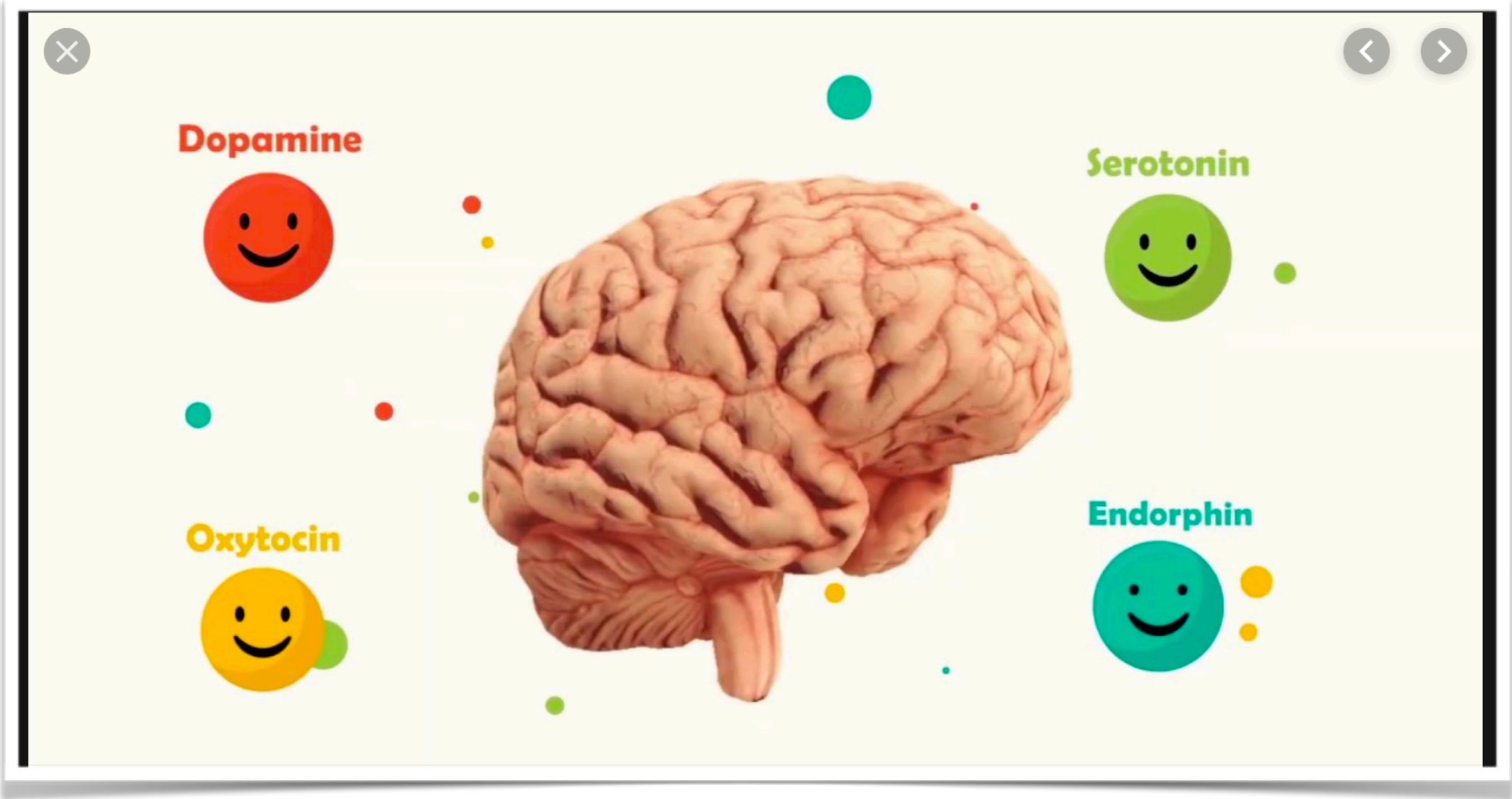
Qual a Grande Meta de uma Copy?

- Vender?
- Persuadir?

**3 R's é o que pode representar
a VIRADA na sua COPY**

Qual a Grande Meta de uma Copy?

- A Primeira Grande Meta é: **Gerar Recompensa** no cérebro do seu leitor
- A Segunda Grande Meta é: **Retenção**
- A terceira Grande Meta é: Criar uma **RAZÃO** muito forte para uma ação imediata



Dopamine



Serotonin

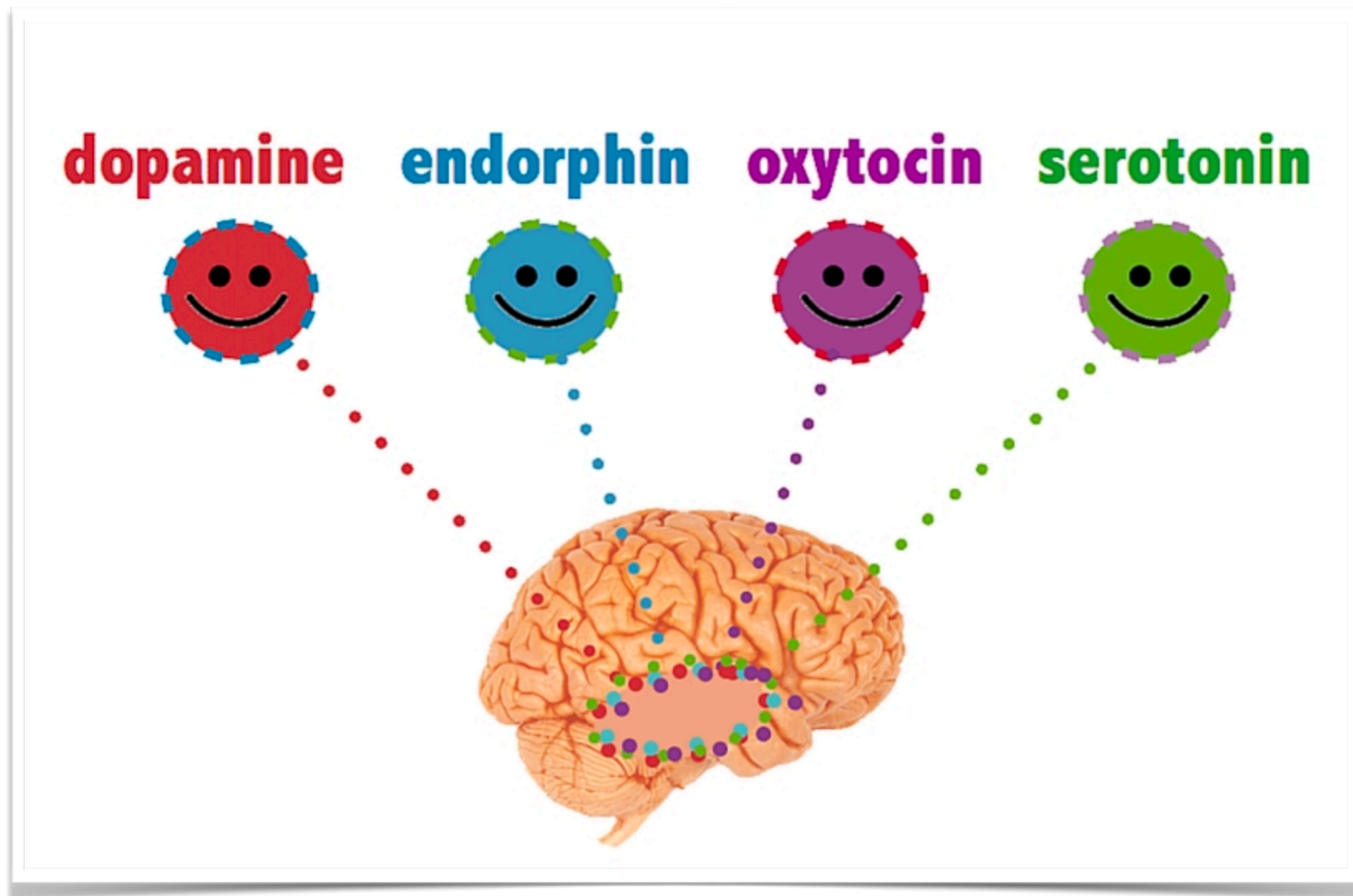


Oxytocin



Endorphin





Dopamina: Recompensa. Prazer. Expectativa de algo bom.

Endorfina: Analgésico (Sorrir. Humor)

Ocitocina: Interação positiva em comunidade

Serotonina: Nostalgia. Boas memórias

**Eu preciso “ver para
crer” ...**

**Eu preciso “ver para
crer” ...**

**Maria Luisa -
Minha sogra**

**Quando eu disse que
iria cozinhar melhor
que ela...**

Na copy é...

Eu preciso “ver, sentir e entender para comprar”...

Exatamente nessa ordem...

- 01: Ver**
- 02: Sentir**
- 03: Entender**
- 04: Comprar**

- 01: Ver: Isso chama a minha atenção...**
- 02: Sentir: Isso está me interessando...**
- 03: Entender: É isso o que eu desejo...**
- 04: Comprar: Vou comprar agora...**

**Aqui entram as técnicas,
frases e palavras...**

**A Difícil Missão
de Ficar Sem Pensar Nada...**

Guarde essa: Você não chama
a atenção do cérebro na copy.

Você DISTRAI ele...

**Ele está sempre ocupado...
cuidando de muitas coisas ao
mesmo tempo.**

Frases de Atenção:

Antecipação: Você está prestes... a entrar no nível dos ULTRA CopyWriters...

Alertas: Nunca mais crie outra copy sem usar essa técnica..

Afirmações: A verdade é que... 99% não sabe nada disso do que eu estou falando

Intimidade/Confissão: Eu preciso te contar algo muito particular...

Imagine você tendo uma conversa 1 a 1... seja um aconselhamento, uma “bronca” ou uma confissão...

Frases de Interesse:

Bastidores: A primeira vez que eu vi isso acontecendo... eu que não acreditei... Até hoje eu fico surpreso com os resultados.

“Resposta Mental”: *Eu não sei você...* mas eu sempre quis [XYZ] ... mas eu nunca conseguia encontrar nada que me ajudasse...

Ponto de Virada: E Foi quando finalmente isso aconteceu...

Técnica X: _____

Técnica Y: _____

Imagine você conversando com um pequeno grupo de pessoas... elas estão duvidando de você, mas não falam isso... Você quer que elas se interessem contando a sua experiência.

Frases de Desejo:

Promessa: Se você quer [Meta]... você precisa de [A Promessa do seu produto]. Ex: Se você quer se tornar um copywriter 5 estrelas... você precisa ter essas frases e técnicas nas suas mãos..

Causas: É por isso que a maioria das pessoas fracassam...

Resumos: Aqui está o que você precisa entender... Se você entender isso... Bingo...

Esse é o momento de conclusões... Um resumo final... frases finais...

Frases de Ação:

Ganho: Antes de falar os detalhes do programa... deixa eu te falar o que você vai ganhar se comprar agora...

Quebrando o preço: Faça as contas. Divida o valor da prestação por 30 e o valor será: R\$2.75 por dia...

Resposta mental: Eu não sei qual a sua atual situação financeira... Talvez seja um momento delicado. Talvez não. Mas aqui estão algumas razões que podem te ajudar a tomar uma decisão agora...

Esse é o momento de criar uma pressão “interna” e não externa...
O texto precisa passar uma ideia de que: Essa é a coisa mais lógica do mundo para você fazer agora.. Mas se não quiser. Ok.

Mas se pensar bem... não faz mito sentido não comprar.

Frases:

E aqui está o maior erro que você precisa evitar se quiser [promessa]

A única coisa que você precisa saber nesse momento é...

A história que eu vou contar nas próximas linhas irá mudar a sua maneira de enxergar [XYZ]

Eu não deveria falar isso abertamente. Mas será por uma boa razão.

Apresentar esses bastidores não é algo que eu costumo fazer. Mas eu vou correr esse risco.

Eu não sei se você já experimentou [desejo do público]. Mas todos que conseguem, são unânimes.

Eu vou resumir as partes mais importantes para você agora.

Se você entender apenas essa frase, o resto não importa. Aqui está:

Frases:

Eu não sei exatamente qual a sua situação financeira nesse momento.
Mas se estiver ao seu alcance...

Aqui estão algumas razões para você considerar agir agora.

A maioria das pessoas que conseguem alcançar esse resultado dizem a mesma coisa:
[Afirmção que você quer fortalecer]

Se você é [Segmentação] existem algumas coisas que são obrigatórias para ter [meta]...
Aqui estão duas delas...

Todo mundo sabe que [algo que o público já reconhece]
o que a maioria não faz ideia é [afirmação nova que você quer fortalecer]