

MÁQUINA  
MILIONÁRIA



***GLOSSÁRIO DE  
TERMOS TÉCNICOS***

# A

**1**

## Ancoragem

Técnica de vendas que estabelece um valor de referência alto antes de apresentar o preço real, fazendo o valor final parecer mais acessível. **Exemplo:** "Este suplemento tem custo de produção de R\$200, mais impostos e frete chegaria a R\$300, mas como estou lançando, vou fazer por apenas R\$97."

**2**

## Anúncio Disruptivo

Formato de anúncio que não parece propaganda tradicional, capturando atenção sem que o usuário perceba inicialmente que é publicidade. **Exemplo:** Um vídeo no Instagram que começa como uma fofoca ("Você viu o que aconteceu com a Maria?") e depois revela ser sobre um produto de emagrecimento.

**3**

## Avatar

Representação detalhada do cliente ideal, incluindo suas dores, desejos, linguagem, hábitos e características demográficas. **Exemplo:** "Mulher grávida, 25-35 anos, preocupada com a nutrição do bebê, usa linguagem simples, tem medo de não ser uma boa mãe."

# B

**1**

## Bullets (Fascinações)

Lista de benefícios ou características apresentadas de forma persuasiva em tópicos, geralmente com elementos de curiosidade. **Exemplo:**

- O segredo tibetano de 2000 anos que derrete gordura enquanto você dorme
- Por que comer chocolate às 15h pode acelerar seu metabolismo

Formato de anúncio que não parece propaganda tradicional, capturando atenção sem que o usuário perceba inicialmente que é publicidade. **Exemplo:** Um vídeo no Instagram que começa como uma fofoca ("Você viu o que aconteceu com a Maria?") e depois revela ser sobre um produto de emagrecimento.

# C

## 1 Call to Action (CTA)

Instrução clara e direta sobre o próximo passo que o cliente deve tomar, geralmente um botão ou link. **Exemplo:** "Clique aqui para garantir sua vaga" ou "Quero emagrecer agora!"

## 2 Checkout

Página onde o cliente finaliza a compra inserindo dados de pagamento. **Exemplo:** Formulário com campos para cartão de crédito, nome, email e CPF.

## 3 Congruência

Alinhamento perfeito entre o que é prometido no anúncio e o que é entregue na página de vendas. **Exemplo:** Se o anúncio fala sobre "emagrecer dormindo", a página de vendas deve abordar exatamente esse método, não um programa de exercícios.

## 4 Conversão

Transformação de um visitante em cliente ou lead, medida em porcentagem. **Exemplo:** "De 100 pessoas que visitaram a página, 3 compraram = taxa de conversão de 3%"

## 5 Copy/Copywriting

Texto persuasivo criado para vender, usando técnicas psicológicas para convencer o leitor. **Exemplo:** Em vez de "Este curso é bom", usar "Descubra como 3.457 pessoas comuns eliminaram dores nas costas em 7 dias"

## 6 Core Offer

Oferta principal do funil, o produto central que você está vendendo. **Exemplo:** Um curso de R\$497 sobre como criar produtos digitais.

# F

## 1 Funil de Vendas

Sequência estratégica de páginas e ofertas que guia o cliente desde o primeiro contato até a compra. **Exemplo:** Anúncio → Página de Captura → VSL → Página de Vendas → Checkout → Upsell

## 2 Furion AI

Plataforma de inteligência artificial mencionada no curso para criar campanhas e produtos digitais. **Exemplo:** Ferramenta que gera headlines, VSLs e páginas de vendas automaticamente.

## 3 Future Pacing

Técnica de copywriting que faz a pessoa visualizar sua vida após usar o produto. **Exemplo:** "Imagine daqui 30 dias, você acorda sem dores, pula da cama com energia..."

# G

## 1 Garantia

Promessa de devolução do dinheiro caso o cliente não fique satisfeito, reduzindo o risco da compra. **Exemplo:** "Garantia incondicional de 30 dias - se não gostar, devolvemos 100% do valor"

# H

## 1 Headline

Título principal que aparece no topo da página ou anúncio, responsável por capturar atenção imediata. **Exemplo:** "Como Perder 10kg em 30 Dias Comendo Chocolate"

## 2 Hook (Gancho/Lead)

Elemento inicial que prende a atenção do espectador nos primeiros segundos. **Exemplo:** "No último mês, 3.457 pessoas comuns eliminaram a dor nas costas em apenas 7 dias..."

# M

## 1 Mecanismo Único

Método ou abordagem exclusiva que diferencia sua solução de todas as outras no mercado. **Exemplo:** Em vez de "tome remédio para dor de cabeça", apresentar "durma com a cabeça no ângulo correto de 37 graus"

# N

## 1 Nicho

Segmento específico de mercado com características e necessidades próprias.

## 2 Nicho White:

Mercados com menos restrições para anunciar, produtos mais "comportados".  
**Exemplo:** Cursos de inglês, desenvolvimento pessoal, adestramento de cães.

## 3 Nicho Black:

Mercados com promessas mais agressivas e maiores restrições para anunciar.  
**Exemplo:** Emagrecimento rápido, ganhar dinheiro fácil, relacionamentos.

# O

## 1 Open Loop

Técnica que cria curiosidade deixando informações incompletas para serem reveladas depois. **Exemplo:** "Vou te contar o segredo que mudou minha vida... mas primeiro preciso explicar como descobri isso"

## 2 Order Bump

Oferta adicional de baixo valor apresentada na página de checkout. **Exemplo:** "Adicione o Guia de Receitas por apenas R\$27" (checkbox na página de pagamento)



# P

**1**

## Página de Vendas

Página focada exclusivamente em converter visitantes em compradores, sem menus ou distrações. **Exemplo:** Página longa com headline, VSL, benefícios, depoimentos, oferta e botões de compra.

**2**

## Prova Social

Depoimentos, resultados e evidências de que outras pessoas obtiveram sucesso com o produto. **Exemplo:** "Mais de 700 mil mulheres já mudaram de vida", fotos de antes/depois, prints de depoimentos.

# S

**1**

## Sub-headline

Subtítulo que complementa e adiciona contexto à headline principal. **Exemplo:**

- Headline: "Perca 10kg em 30 dias"
- Sub-headline: "Sem academia, sem dietas restritivas, comendo o que gosta"

# T

**1**

## Ticket

Valor médio de venda de um produto ou valor médio gasto por cliente. **Exemplo:** "Produto de ticket baixo: R\$37" vs "Produto de ticket alto: R\$1.997"



# U

## 1 UGC (User Generated Content)

Conteúdo criado por usuários que parece orgânico e autêntico. **Exemplo:** Vídeo selfie de alguém contando sua experiência com o produto de forma natural.

## 2 Upsell

Oferta complementar apresentada após a compra principal para aumentar o valor do pedido. **Exemplo:** Depois de comprar um curso de R\$97, oferecer mentoria por R\$297.

## 3 Urgência/Escassez

Elementos que criam sensação de limitação temporal ou de quantidade. **Exemplo:** "Oferta válida apenas até meia-noite" ou "Restam apenas 10 vagas"

# V

## 1 VSL (Video Sales Letter)

Vídeo de vendas que apresenta uma oferta de forma estruturada e persuasiva. **Estrutura típica:**

1. Hook (gancho inicial)
2. Problema
3. Credibilidade
4. Mecanismo único
5. Prova social
6. Oferta
7. Ancoragem de preço
8. Call to action
9. Garantia
10. Conclusão

**Exemplo:** Vídeo de 15-30 minutos que conta uma história, apresenta um problema, mostra a solução e convence a comprar.

---

**Este glossário fornece uma base sólida para entender os principais conceitos do marketing digital e vendas online, permitindo que iniciantes compreendam a linguagem técnica usada no mercado.**