



MENTORIA
**LIBERDADE
MILIONÁRIA**



PARTE III

MÓDULO

**CRIAÇÃO DE COPY,
OFERTA E VSL**



MENTORIA
**LIBERDADE
MILIONÁRIA**

**Como construir a Copy Certa
baseado em pesquisa de todo o Mercado**

Como revisar Copys de múltiplos 6/7 dígitos

Diferentes estilos de copy

**ASSISTA A CALL ANTERIOR DE COPY CURTA PARA
ENTENDER 100% O CONTEÚDO DESTA AULA**



PRINCIPAIS TÓPICOS SOBRE COPY



PRINCIPAIS TÓPICOS SOBRE COPY

- **É A PARTE MAIS IMPORTANTE DO PROCESSO**
- **É PRECISO CARINHO NESSA ETAPA**
- **ERROS AO ESCREVER COPY'S**
- **MELHORES PRÁTICAS**



COMO EU REVISO COPYS PARA TORNÁ-LAS AINDA MAIS FORTES E ENTENDÍVEIS

OBJETIVOS DE UMA BOA REVISÃO

- ▶ **Deixar o texto fluído e sem vícios de linguagem ou repetições.**
- ▶ **Melhorar o entendimento das argumentações.**
- ▶ **Melhorar a profundidade e o impacto da lead/ promessas/ histórias**
- ▶ **Venda é emocional**

**LEIA E RELEIA DEZENAS DE VEZES ANTES
DE ENVIAR PARA O LOCUTOR!**

FALAR VS PERSUADIR



FALAR VS PERSUADIR

- CADA FRASE DA COPY DEVE SER FOCADA EM GERAR EMOÇÕES POR MEIO DOS **SISTEMAS REPRESENTACIONAIS**, SOMENTE ASSIM SERÃO PERSUASIVAS (ARGUMENTOS QUENTES) E NÃO SOMENTE CONJUNTO DE PALAVRAS SEM EMOÇÃO “ARGUMENTOS FRIOS”.
-
- OS **SISTEMAS REPRESENTACIONAIS** NA COPY PODEM GERAR IMPACTO EMOCIONAL, QUE FAZ COM QUE A PESSOA QUE ESTÁ ASSISTINDO À SUA VSL TOME UMA AÇÃO
(**CONTINUAR ASSISTINDO - ADQUIRIR O PRODUTO**).

FALAR
VS
PERSUADIR

► **OS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS:**

FALAR
VS
PERSUADIR

► OS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS:

1) AUDITIVO:

"Tomam Decisões Importantes e Fazem Escolhas
a partir do que **ESCUTAM**."

FALAR
VS
PERSUADIR

► OS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS:

2) CINESTÉSICO:

"Tomam Decisões Importantes e Fazem Escolhas
a partir do que **SENTEM**."

FALAR
VS
PERSUADIR

► **OS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS:**

2) VISUAL:

"Tomam Decisões Importantes e Fazem Escolhas
a partir do que **VÊM**."

FALAR
VS
PERSUADIR

**EXEMPLO DE COMO REVISAR E TURBINAR O SEU TEXTO
UTILIZANDO ESSA TÉCNICA**

EXEMPLO DE COMO REVISAR E TURBINAR O SEU TEXTO UTILIZANDO ESSA TÉCNICA

“Eu estava deitada na cama para descansar quase dormindo, quando ouvi um barulho, olhei para o lado e percebi que o meu marido Renato não estava lá.

Naquele dia não sabia que estava prestes a ter minha maior decepção. Eu estava com medo do que poderia ver, estava apavorada e perdida... e, pela primeira vez na vida, eu quis estar errada... Mas não estava... Lá estava o Renato, com a minha “melhor amiga”, eles estavam transando...

Ele nitidamente estava muito mais empolgado com ela do que comigo...”

A MELHOR FORMA DE CRIAR UMA COPY ALTAMENTE PERSUASIVA É A JUNÇÃO DOS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS NOS PONTOS CRUCIAIS

Eu não estava louca...

Ouvi um suspiro Forte e Ofegante naquela madrugada e acordei,
quando olhei pro lado, o “Renato” não estava deitado na nossa
cama.

A MELHOR FORMA DE CRIAR UMA COPY ALTAMENTE PERSUASIVA É A JUNÇÃO DOS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS NOS PONTOS CRUCIAIS

Eu não sabia que estava prestes a ter a minha maior decepção,
eu estava me tremendo toda de medo do que eu poderia ver,
minhas mãos começaram a suar como nunca,
mas mesmo sem forças eu levantei...
fui seguir aquele suspiro na ponta dos pés,
completamente perdida...

A MELHOR FORMA DE CRIAR UMA COPY ALTAMENTE PERSUASIVA É A JUNÇÃO DOS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS NOS PONTOS CRUCIAIS

E, pela primeira vez na vida, eu quis estar errada... Mas não estava...

Eu vi com meus próprios olhos o “Renato” em cima da minha

“melhor amiga”,

tapando a boca dela com a sua mão...

É... Ele nitidamente estava empolgado

como nunca o vi quando fazia amor comigo...,

ele estava com aquela expressão de prazer no rosto...



MAIS UM EXEMPLO

“Existe uma chance de você nunca poder dar ao seu filho o melhor brinquedo da loja e ver a verdadeira alegria dele...”



MAIS UM EXEMPLO

“Existe uma chance de você nunca poder dar ao seu filho o melhor brinquedo da loja e ver a verdadeira alegria dele...”

**A MELHOR FORMA DE CRIAR UMA COPY ALTAMENTE PERSUASIVA
É A JUNÇÃO DOS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS NOS PONTOS CRUCIAIS**

“Existe uma chance de você nunca saber o que é receber um abraço apertado e poder ouvir o choro de felicidade do seu filho ao te ver abrir a sua carteira lotada de notas de 100 pra comprar pra ele o melhor brinquedo da loja...”

QUANDO VOCÊ USA OS **SISTEMAS REPRESENTACIONAIS** NA SUA COPY,
A PRÓPRIA PESSOA QUE ESTÁ ASSISTINDO O SEU VSL IRÁ “TE AJUDAR”
A **PROVOCAR AS EMOÇÕES** QUE VOCÊ PRECISA QUE ELA SINTA,
SEM QUE VOCÊ TENHA QUE “INSISTIR”

POR EXEMPLO:

POR EXEMPLO:

COPY PARA PRODUTO DE EMAGRECIMENTO:

“VOCÊ SABE QUE ESTAR ACIMA DO PESO TE FAZ SOFRER...RESPONDE PRA MIM,
O QUE AS PESSOAS COM AS QUAIS VOCÊ SE IMPORTA FALAM SOBRE VOCÊ
QUANDO NÃO ESTÁ PERTO?”

COM ESSA PERGUNTA, FOI USADO O SISTEMA REPRESENTACIONAL **AUDITIVO**,
E, PARA RESPONDER, O SEU PRÓPRIO PROSPECTO IRÁ AUTOMATICAMENTE OUVIR
EM SUA MENTE AS VOZES DESSAS PESSOAS FALANDO COISAS COMO
“NOSSA, COMO ELA ENGORDOU!”

**TODA A COPY PRECISA TER UM PROPÓSITO DE GERAR UMA EMOÇÃO
PARA CAUSAR UMA TOMADA DE DECISÃO**

**USE OS SISTEMAS REPRESENTACIONAIS TANTO PARA MOSTRAR A
DOR ATUAL QUE ELA ESTÁ SENTINDO QUANTO PARA APRESENTAR
O NOVO RESULTADO EXTRAORDINÁRIO QUE ELA TERÁ.**

**SEMPRE QUE POSSÍVEL, REVISE O TEXTO INSERINDO ESSES ELEMENTOS
PARA TORNAR SUA COPY MAIS FORTE**

**REVISE DEZENAS DE VEZES O TEXTO GARANTINDO A SIMPLICIDADE
DO ENTENDIMENTO PARA QUE O TEXTO NÃO ESTEJA REPETITIVO**

SCRIPT PARA COPY'S MAIORES

O GÊNIO DA COPY



5 GRANDES ETAPAS DE UMA COPY QUE VENDE

- 1 – QUEBRA DE PADRÃO
- 2 – GRANDE CONEXÃO
- 3 – GRANDE PROBLEMA
- 4 – GRANDE SOLUÇÃO
- 5 – GRANDE OFERTA

Copy completa modelo Jon Benson

<https://mm.tt/map/2345993290?t=O7sZXIAI2Z>

O mapa mental acima também esta na versão em PDF na descrição da aula

MODELAGEM

- Entenda o padrão e modela aquilo que funciona para o seu projeto.
- Pegue argumentos soltos de outros nichos

NÃO REINVENTE A RODA!

DIFERENÇAS DO SCRIPT DE COPY CURTA E COMPLETA?

COPY CURTA (10 A 20 MINUTOS)

- Sentimento central de prazer/ganância
- Nicho pouco sofisticado e concorrido
- Ticket do produto - menos de 100 reais
- Foco no mecanismo da solução
- História mais curta
- Copy padrão Stefan George

COPY MAIOR (21-40 MINUTOS)

- Sentimento central de dor
- Nicho mais sofisticado e concorrido
- Ticket do produto - mais do que 100 reais
- Foco no mecanismo do problema, prova porque as soluções já testadas não funcionam e depois falam do mecanismo da solução
- História mais longa
- Copy padrão Jon Benson

**SOBRE O TEMPO DA COPY, VOCÊ PODE ALONGAR
A COPY CURTA TRANSFORMANDO-A NUMA LONGA**

SCRIPT DE COPY É UMA BÚSSOLA, E NÃO UM MAPA

VAI PRECISAR GASTAR NEURÔNIO SIM!

**VOCÊ NÃO PRECISA ACERTAR DE PRIMEIRA,
VOCÊ APENAS PRECISA ACERTAR**

