

MÓDULO 2

1) O que é avatar/persona e qual a importância de definir o seu cliente em potencial.

Primeiramente, entenda que cliente em potencial, avatar e persona são termos que remetem à mesma coisa. Ou seja, são a mesma coisa.

E por que é importante você entender a mente da pessoa que você quer vender? Porque dessa forma você vai conseguir se comunicar melhor com essa pessoa e você vai entender:

- 1) O que essa pessoa quer**
- 2) Quais são os medos dela**
- 3) Quais são as frustrações**
- 4) Quais são os segredos**
- 5) O que ele pesquisa na internet**
- 6) Objeções: porque ele acha que não consegue ou que o método não vai funcionar.**

Tudo isso vai ser usado na copy e vai fazer parte do convencimento.

Se você sabe tudo isso sobre seu cliente, você consegue se comunicar com ele e consegue atingir ele de uma forma muito mais assertiva.

Essa é a grande chave para ter sucesso no copywriting.

Hoje é possível vender em qualquer nicho mesmo que eu não entenda nada, basta saber mapear o público alvo perfeito pra um determinado produto.

Este mapeamento você aprenderá a fazer nas próximas aulas.

2) Entendendo seu Nicho de atuação.

Por que é importante pesquisar o mercado? Para vender o produto com uma proposta única, diferente do que as pessoas estão acostumadas, e com um ângulo diferente ou ainda, para desvalidar soluções.

Portanto, antes de vender você deve fazer uma pesquisa de mercado pra saber quais soluções as pessoas estão comprando e quais soluções elas estão aderindo pra resolver o problema que o seu produto vai resolver. E aí depois você vai pensar qual vai ser o seu diferencial ao criar uma copy para o produto que você irá vender.

Em muitos casos pode não haver um diferencial gritante, mas você pode pontuar algumas características do produto e utilizar a copy para persuadir a pessoa de que aquilo é algo diferencial.

Seu próximo passo agora é responder o formulário disponível na próxima aula!