

PROMPT 23: Construir CTA para Venda Direta



Objetivo: Fechamento com URGÊNCIA e identidade

Quando usar: No final de VSL, pitch ou story - seu GOLPE FINAL

Desenvolva CTA de venda direta que combine urgência GENUÍNA com apelo identitário, criando pressão psicológica ELEGANTE que torna não-ação mais DOLOROSA que ação.

ESTRUTURA DO CTA PODEROSO:

TRANSIÇÃO DO CONTEÚDO:

- Bridge NATURAL do valor entregue
- Callback da transformação PROMETIDA
- Momento de decisão ESTABELECIDO
- Contraste antes/depois REFORÇADO
- Pergunta que só tem UMA resposta

COMANDO DE AÇÃO ESPECÍFICO:

- Verbo imperativo FORTE
- Ação EXATA a tomar
- ONDE clicar/ir
- O que acontece DEPOIS
- SIMPLICIDADE do processo

URGÊNCIA/ESCASSEZ REAL:

- Deadline específico com RAZÃO
- Vagas limitadas com NÚMERO
- Bônus EXPIRANDO
- Preço AUMENTANDO
- Consequência de ESPERAR

IDENTIDADE E PERTENCIMENTO:

- "Se você é [tipo de PESSOA]..."
- "Junte-se a [número] que JÁ..."
- "Para os [qualifier] QUE..."
- "Não é para TODOS, apenas..."
- "Os primeiros [número] QUE..."

ELIMINAÇÃO DE RISCO:

- Garantia REAFIRMADA
- SIMPLICIDADE do processo
- Suporte PROMETIDO
- Resultado ESPERADO
- Reversibilidade se APLICÁVEL

ELEMENTOS PSICOLÓGICOS:

- Future pacing (visualização PÓS-COMPRA)
- CUSTO de não agir
- Validação social IMPLÍCITA
- Escassez COMPORTAMENTAL
- Comprometimento PÚBLICO

VARIAÇÕES POR CONTEXTO:

1. VSL: "Clique no botão ABAIXO agora..."
2. Story: "Arrasta pra cima ENQUANTO..."
3. Email: "Reserve sua vaga ANTES que..."
4. Post: "Comenta [palavra] e eu te MANDO..."
5. Live: "Digite [palavra] no chat AGORA..."

[ENTRADA DO USUÁRIO]

Oferta específica: [O QUE ESTÁ VENDENDO]

Urgência real: [POR QUE AGORA]

Identidade do comprador: [QUEM DEVE COMPRAR]

Ação específica: [O QUE FAZER]

Garantia/segurança: [COMO REMOVE RISCO]