

Use os 39 modelos de Headlines e Bullet Points do Bob Bly usadas pelos melhores Copywriters do mundo para aumentar suas vendas:

1. Faça uma pergunta.

O que os gestores japoneses têm que às vezes os gestores americanos não têm?

ESTRUTURA: O que [pessoas que estão bem] tem/fazem/possuem que [pessoas que não estão indo bem] não têm?

2. Crie uma conexão com acontecimentos atuais.

Fique um passo à frente do mercado de ações, assim como Martha Stewart – mas sem seus problemas com a lei!

ESTRUTURA:

[Benefício] como [pessoa que saiu na mídia] sem [problemas que a pessoa teve]

3. Crie uma terminologia nova.

Novo “óleo polarizado” adere magneticamente às partes gastas das máquinas, fazendo com que elas durem até 6 vezes mais.

ESTRUTURA:

Novo [Mecanismo único] [característica] que faz/que cria [Benefício]

4. Faça com que a headline tenha a aparência de uma notícia.

Um corte indolor em gastos com defesa.

ESTRUTURA:

[Algo] [Benefício] em [Algo]

5. Diga para o leitor fazer alguma coisa.

Tente queimar este cupom.

ESTRUTURA:

Tente/Faça/Crie [algo]

6. Use números e estatísticas.

Quem já ouviu falar de 17.000 florescimentos em uma única planta?

ESTRUTURA:

Quem/Você [verbo (percepção)] [número alto] em [algo]

7. Prometa informações úteis.

Como evitar o maior erro que você pode cometer na hora de construir sua casa.

ESTRUTURA:

Como [Evitar/Eliminar] [Algo ruim] em/na/no [Momento Crítico].

8. Enfatize a oferta.

Agora você pode receber os melhores livros novos – como faz com revistas.

ESTRUTURA:

Agora [o que a pessoa ganha] - [analogia]

9. Conte uma história.

Eles riram quando eu me sentei ao piano... mas quando eu comecei a tocar....

ESTRUTURA: [Problema] mas [Ato]

10. Faça uma recomendação.

As 5 ações de tecnologia que você deve ter AGORA.

ESTRUTURA:

[Quantidade] que você deve/ que você tem [posse] [urgência].

ESTRUTURA: [Quantidade] que você deve/ que você tem [posse] para [Benefício] [urgência]

11. Fale sobre um benefício.

Administrador centros de dados UNIX – era difícil, agora é fácil.

ESTRUTURA:

[Algo que o seu Avatar faz] - era [Complicador], agora é [Facilitador/ simplificador]

12. Faça uma comparação.

Como solucionar problemas com emissão de poluentes – por metade do custo energético dos purificadores Venturi.

ESTRUTURA:

Como [Resolver/solucionar um problema do Avatar] - por [diminuição do preço] comparado [algo que ele faz]

13. Crie uma imagem visual.

Por que alguns alimentos “explodem” no estômago.

ESTRUTURA:

[Pergunta: "Por que" "Como"] [Algo] [Imagen] ["Local"]

14. Use um testemunho.

Depois de mais de 800 mil quilômetros no ar usando AVBLEND, não tivemos nenhuma falha no eixo de comando.

ESTRUTURA:

Colete um depoimento e transforme em um fato jornalístico.

15. Ofereça um relatório, um catálogo ou uma brochura gratuitamente.

Novo relatório especial GRÁTIS revela estratégias pouco conhecidas que os milionários usam para manter o dinheiro em suas mãos e não nas do governo.

ESTRUTURA:

[Novo] [Gratuidade] [Revela/Mostra] [Algo Desejado] e [Benefício]

16. Diga a Proposta Única de Vendas de forma direta e clara.

Mesas cirúrgicas reconstruídas – empréstimos disponíveis gratuitamente.

ESTRUTURA:

Citar o ponto diferencial de seu produto (Ideal para REMARKETING).

17. Suscite a curiosidade.

A ação de internet que você PRECISA ter agora. Dica: NÃO é o que você imagina!

ESTRUTURA:

[Recomende algo] [Mostre que a pessoa não sabe do que se trata]

18. Prometa revelar um segredo.

Desvende a lógica secreta de Wall Street.

ESTRUTURA:

[Verbo] [Segredo] [Público/Pessoas de Interesse]

19. Seja específico.

A 90 km/h, o barulho mais alto deste novo Rolls Royce é o do relógio elétrico.

ESTRUTURA: [Temporalidade] [Benefício de forma inesperada]

20. Foque em um tipo de cliente em potencial específico.

Estamos procurando pessoas para escrever livros infantis.

ESTRUTURA:

Procuramos [Desejo do PÚBLICO]

21. Acrescente um componente de tempo.

Incorporação instantânea enquanto você espera.

ESTRUTURA:

[Algo desejado] [Temporalidade Breve]

22. Enfatize economia, descontos ou valor.

Agora você pode ter o equivalente a US\$ 2.177 em newsletters caras sobre o mercado de ações pelo preço incrivelmente baixo de apenas US\$ 69!

ESTRUTURA:

[Liste os bônus] [Coloque o preço final]

23. Dê boas notícias.

Você nunca estará velho demais para ouvir melhor.

ESTRUTURA:

[Situação do Avatar] [Benefício]

24. Ofereça uma alternativa a outros produtos e serviços.

Não tinha tempo para Yale – fiz faculdade em casa.

ESTRUTURA:

[Situação do Avatar] [Top da categoria] - [Solução]

25. Lance um desafio.

Seu couro cabeludo vai passar no teste da unha?

ESTRUTURA:

[Algo do Avatar] passa/vai passar [Nome de Um Teste]

26. Enfatize a garantia.

Desenvolva apps até 6 vezes mais rápido ou seu dinheiro de volta.

ESTRUTURA:

[Promessa] ou [Garantia]

27. Fale sobre o preço.

Conecte 8 PCs a seu servidor – por apenas US\$ 2.395

ESTRUTURA:

[Benefício] por [Preço]

28. Estabeleça uma contradição aparente.

Lucre com “Insider Trading” – 100% dentro da lei!

ESTRUTURA:

[Algo que parece ilegal/imoral] - [Garantia de legalidade/moralidade]

29. Ofereça algo exclusivo que o cliente em potencial não pode obter em nenhum outro lugar.

Ganhe 500+% com a pouco conhecida “arma secreta do trader”.

ESTRUTURA:

[Benefício] [Segredo]

30. Fale sobre as preocupações do cliente em potencial.

Por que a maioria dos negócios fracassa – e o que você pode fazer para mudar essa situação.

ESTRUTURA:

[Medo do Avatar] e o que você pode fazer para [Solução]

31. “Por mais incrível que pareça...”

Por mais incrível que pareça, as ações dessa pequena empresa de R&D, que custam US\$ 2 atualmente, podem chegar a US\$ 100 num futuro não tão distante.

ESTRUTURA:

[Remova o ceticismo] [Promessa]

32. Faça uma grande promessa.

Elimine 20 anos e rejuvenesça!

ESTRUTURA:

[Promessa] e [Promessa dita de forma diferente]

33. Fale sobre ROI (retorno sobre investimento).

Contratar a pessoa errada custa três vezes seu salário anual.

ESTRUTURA:

[Ação comum] [Custo financeiro ou de tempo]

34. Use a abordagem dos motivos.

7 motivos pelos quais os construtores de imóveis preferem a Unilux Strobe Lighting quando fazem importantes comerciais de TV.

ESTRUTURA:

[Qtd] [Motivos] [Pessoas] [O que preferem]

35. Responda questões importantes sobre seu produto ou serviço.

7 perguntas a fazer antes de contratar uma agência de cobrança... e uma boa resposta para cada uma delas

ESTRUTURA:

[Qtd] Perguntas [Algo que o Avatar faz]... [Solução]

36. Enfatize o valor do prêmio.

GRATUITO – Peça agora e receba brindes grátis com sua assinatura paga.

ESTRUTURA:

Grátis/Gratuito [Bônus] [Situação]

37. Enfatize o objetivo e o que você pode fazer para o cliente em potencial alcançá-lo.

Agora você pode criar um planejamento de marketing extraordinário dentro de 30 dias...
GRÁTIS!

ESTRUTURA:

[Urgência] [Benefício] [Tempo]... Grátis/ Gratuito

38. Faça uma afirmação ou promessa aparentemente contraditória.

Refresque qualquer cômodo de sua casa rapidamente – sem ar-condicionado!

ESTRUTURA:

[Benefício] sem [Algo de Uso comum]

39. Ganho Duplo.

Receba se você morrer, Receba se você viver.

ESTRUTURA:

Mostre que seu Avatar Sempre Ganha