



# COPYs curtas - a arma secreta para nichos pouco sofisticados

## 1. LEAD

### 1.1. 1 - QUEBRA DE PADRÃO

1.1.1. Retratação da pior dor/desejo do prospect

1.1.1.1. "eu odeio você! a mãe dos meus amigos é muito mais legal e me deixa fazer o que eu quero!"

1.1.1.2. "AMOOOR, QUE DINHEIRO É ESSE AQUI NA NOSSA CONTA? essa foi a reação da minha mulher quando depois de abrir o extrato da nossa conta"

1.1.1.3. "É MENINOOOOO, AMOR, É MENINOOO, não se ouviu outra coisa a não ser nosso choro de felicidade. Eu escolhi um menino, e veio um menino!"

### 1.2. 2 - PROMESSA DO GRANDE RESULTADO

1.2.1. Prometa aquilo que O PROSPECT mais deseja! Uma solução mais efetiva e nunca antes vista

1.2.1.1. "Você vai descobrir como a técnica "ESPELHAMIENTO DO BEM" fez com que meu filho se interessasse pela bíblia, mesmo quando antes ele não mostrava absolutamente nenhum interesse"

1.2.1.2. "Descubra neste vídeo como você pode fazer de 500 a 1000 reais por mês respondendo simples pesquisas rápidas de startups focadas em crescimento rápido"

### 1.3. 3 - HISTÓRIA PRA INTRODUZIR A DESCOBERTA DO MECANISMO

1.3.1. Uma breve explicação de onde veio o mecanismo único

1.3.1.1. "Toda vez que eu tentava mostrar a bíblia pra ele e tentava incentivar ele a ler, ele já fazia birra. a sensação que eu tinha era que eu estava castigando ele. eu só queria ser uma boa mãe...mas toda essa agonia me levou a descobrir essa técnica incrível..."

1.3.1.2. "ainda bem que a minha "amiga sem casa" (é assim que a gente se chama porque ela vive viajando em congressos na área ginecológica) estava por perto quando falei que queria ser mãe. Como ela era minha confidente, eu me abria com ela sobre tudo, e eu falei pra ela que queria ser mãe de menina. ela me revelou algo recém descoberto que eu cai pra trás quando descobri que era possível..."

### 1.4. 4 - MENCIONE O MECANISMO ÚNICO E COMO ELE É MELHOR QUE AS SOLUÇÕES COMUNS

1.4.1. Abre um loop na mente do prospect explicando por cima o mecanismo. aqui o "efeito novidade" é gerado e você reterá o lead pelos próximos minutos

1.4.1.1. "Recentes pesquisas pediátricas da universidade X mostraram que a principal característica das crianças é o espelhamento, elas imitam o que fazemos, isso explica crianças de 4 anos falando palavrão. Onde você acha que eles viram isso? a boa notícia é que sabendo disso, você fará 2 técnicas para "manipular" seu filho para que ele comece a gostar de estudar hoje mesmo! isso é muito melhor do que os métodos tradicionais como brigar, etc..."

1.4.1.2. "é possível aumentar em até 70% a chance de acertar o sexo do bebe, combinando de forma assertiva o dia da relação, dieta do parceiro, posição sexual entre outros segredos que revelarei nesse vídeo curto...chega de depender da sorte ou esperança, lembre-se, escolher o sexo do bebe não precisa ser 50% de chance"

#### 1.5. 5 - ELEMENTOS DE PROVA

1.5.1. depoimentos/prints de pesquisar encontradas ou argumentos de que aquilo faz sentido (pode explicar um pouco do mecanismo unico)

#### 1.6. 6 - ESCASSEZ E QUALIFICAÇÃO

1.6.1. Diga exatamente para "quem é" e para "quem não é", isso vai gerar o sentimento de exclusividade e que "foi feito pra mim".

1.6.1.1. "isso vai funcionar apenas para quem quiser investir de 5 a 20 minutos por dia fazendo essas simples tarefas! se você acha que existe dinheiro fácil e sem o mínimo esforço, saia do vídeo agora. essa é uma oportunidade pra quem quer contribuir com as pesquisar em troca dessa boa renda extra, até porque são um numero limitado de pessoas que poderão aproveitar essa nova fonte de renda"

1.6.1.2. "essa técnica só vai funcionar para crianças ate 12 anos, afinal, os milhares de testes ate chegar a essa metodologia comprovada mostrou maior eficácia em crianças abaixo de 12 anos, portanto, se você nao tem filhos ou tem filhos maiores, esse vídeo não é para você"

### 2. HISTÓRIA DE ORIGEM

#### 2.1. 7 - QUEM SOU EU? - AUMENTO DE AUTORIDADE

2.1.1. Apresente-se e mostre autoridade para solucionar o problema proposto ou tremenda semelhança com o prospect

2.1.1.1. "Meu nome é roberto, sou psicólogo infantil da universidade x, ja palestrei em ....."

2.1.1.2. "sou um cara comum, assim como você, que por sorte descobri esse segredo e que vou te revelar nos próximos minutos olha minha conta bancária...."

#### 2.2. 8 - RAZÃO PELA QUAL VAI REVELAR ISSO

2.2.1. gere conexão com o prospect e explique o motivo para você querer ajudar. fale ou conte uma historinha muito rápida

2.2.1.1. "Eu sei como é ficar o dia inteiro pensando em como arrumar dinheiro no fim do mês pra pagar uma simples conta de luz..."

2.2.1.2. "eu acredito que deus nos fez merecedor de termos o melhor, afinal somos os filhos dele, e da mesma forma, eu sou mãe e quero o melhor pro meu filho. Tudo fica melhor quando ele te respeita, quer estudar, se interessa pela palavra, por isso, quero ajudar você a tomar o controle da situação e decidi contribuir para que milhares de mamães também tenham uma vida mais feliz com seus filhos, e que façam o melhor por eles também! seu filho merece isso!"

#### 2.3. 9 - SOLUÇÕES TRADICIONAIS

2.3.1. Mencione as soluções tradicionais mais famosas (mecanismos já conhecidos) e o porquê elas são o motivo do fracasso

2.3.1.1. "Quero te entregar o que realmente funciona, já tentei essas porcarias de x que só prometem e não entregam, já tentei ser uber, trabalhei em eventos, já tentei marketing digital, mas nada realmente conseguiu me dar uma renda extra de verdade"

2.3.1.2. "já tentei cortar refrigerante, ficar de jejum o dia todo e dietas milagrosas, mas nada realmente fez os níveis de açúcar baixarem. isso definitivamente não funciona! você precisa de uma estratégia mais eficiente"

#### 2.4. 10 - DIA DO CHEGA!

2.4.1. Um evento/acontecimento específico que foi o estopim, a gota d'água que fez você buscar por uma mudança e uma solução.

2.4.1.1. "até que um amiguinho do meu filho, falou assim "tia, por que você é tão chata?" o Enzo sempre fala que não gosta da senhora porque você só briga com ele" isso me quebrou no meio, me senti a pior mãe do mundo"

2.4.1.2. "até que um dia, numa briga que tivemos por causa de dinheiro, ela me disse na minha cara "devia ter ficado com meu ex, ele era rico, ele não ia me dar essa vida de merda!""

#### 2.5. 11 - À PROCURA DA SOLUÇÃO E ENCONTRO COM O MENTOR/MÉTODO

2.5.1. Após o dia do chega, começa a jornada em busca da verdade e das respostas que solucionem aquele problema. você achou com muito esforço ou encontrou um mentor

2.5.1.1. "depois daquele dia, eu jurei por Deus que eu iria mudar aquela situação e nunca mais iria passar por aquela situação novamente. Eu passei quase 2 meses virando madrugadas em busca de alguma forma de ganhar dinheiro, foi ai que encontrei x"

2.5.1.2. "depois daquele dia, eu decidi que nunca mais iria continuar sendo uma péssima mãe para meu filho, eu busquei entender de fato como funciona a psicologia infantil pra ver se eu conseguia tomar o controle da situação e dava uma criação melhor pra ele. mas foi só entrar em contato com esse mundo da psicologia e perceber que adorei estudar sobre aquilo (tá explicado os mais de 10 cursos que fiz em todo o brasil hahaha) O fato curioso é que todos esses cursos incríveis que participei, eu percebi que todos, sim, todos, tinham se baseado na metodologia de uma só pessoa: Kall Henderson, ele era tipo o PELÉ da psicologia, o que eu fiz? peguei um avião e fui ate NY pra estudar com ele"

### 3. MECANISMO ÚNICO DA SOLUÇÃO

#### 3.1. 12 - EXPLICAÇÃO DO MECANISMO

3.1.1. Explicando mais a fundo o mecanismo único e porque agora finalmente vai dar certo. VOCÊ PODE EXPLICAR O MOTIVO PELO QUAL NÃO FUNCIONA (MECANISMO DO PROBLEMA), mas também pode apenas falar o da solução em nichos de ganância

3.1.1.1. "Isso vai funcionar porque o espermatozoide que carrega os genes masculinos são mais leves, por isso, existe uma chance enorme de acertar a gravidez pra menino, oooou, errar pra menino, ou seja, ter uma menina, tudo baseado em simples cálculos e biologia baseados no peso do espermatozoide...."

3.1.1.2. "existem empresas estrangeiras investindo milhões em crescimento e pesquisa, e eles precisam de voluntários para fazer esse trabalho de fornecer as informações que eles precisam, como ninguém gosta de perder tempo fazendo essas simples atividades e gastando tempo a toa, existem empresas pagando muito bem por isso."

### 3.2. 13 - CRIANDO O MOTIVO PARA A COMPRA FUTURA DO PRODUTO

3.2.1. Deixe claro que a pessoa não poderá alcançar aquilo sozinha pois existem mais segredos . cuidado com o "efeito google"

3.2.1.1. "ESSE É SOMENTE UM DOS FATORES para conseguir aumentar absurdamente a chance de engravidar de um bebe do sexo que você quer, continue aqui que entenderá como conseguirá aplicar isso hoje e ter tudo encaminhado para saber como escolher o sexo do bebe, a solução é simples, porém requer uma aplicação individualizada, por exemplo, quantos anos você tem, idade do seu parceiro, etc...trata-se de um método único e nunca utilizado, ou seja, você não vai encontrar nada no google"

## 4. OFERTA E FECHAMENTO

### 4.1. 14 - TRANSIÇÃO PARA A OFERTA

4.1.1. Conecte o assunto anterior com o inicio da oferta, use transições

4.1.1.1. "Foi por isso que eu criei um método/cronograma com todos os cenários possíveis: idade do seu filho, qual perfil dele, tempo que passam juntos, rotina, ou seja, todo um método de anos de pesquisa e validação, para você simplesmente aplicar, no seu caso, específico para o seu filho e conseguir entende-lo e fazer ele começar a amar a bíblia hoje! será uma nova fase na sua vida"

4.1.1.2. "Foi por isso que eu criei o método x, com todo o passo a passo para conseguir de uma vez por todas clarear suas axilas em tempo recorde, com todas as estratégias, receitas, e principalmente o que você não pode fazer que poderia piorar a situação e deixa-las escuras permanentemente"

### 4.2. ENTREGÁVEIS (MODULOS) E SUAS PROMESSAS

4.2.1. Apresente os módulos como promessas, ilustrando o resultado final de cada conteúdo, como ele vai ajudar a vida da pessoa, e como ele fará ela ganhar tempo e economizar dinheiro (modulo ou capítulo do seu produto)

4.2.1.1. "Receita do super clareador premium: Nesse modulo você vai aprender a super receita usando X e outros ingredientes fáceis e que mostrarão resultado significativo logo nos primeiros dias. veja o poder do clareamento na prática! Diga adeus as sessões de clareamento que custam fortunas"

4.2.1.2. "3 posições da fertilidade masculina: entenda como usar a física a seu favor e aumentar suas chances de engravidar de menino! aplique hoje mesmo e já imagine seu menino ou menina chegando"

4.2.1.3. "Estimulador 10x de espermas masculinos: aqui você aprenderá as técnicas milenares responsáveis pelo estímulo específico dos cromossomos XY, o famoso espermatozoide masculino!"

4.2.1.4. "Técnica "adeus vídeo game:" Utilize esse simples comando na comunicação com seu filho e veja ele desligando o videogame na hora. é simples, para ele, essa "tarefa" que você vai passar, parecerá muito mais divertida pra ele"

### 4.3. DESQUALIFICANDO AS SOLUÇÕES JÁ CONHECIDAS E PROMOVA A SUA

4.3.1. Mostre com argumentos, prova social e questionamentos o quanto as soluções ja tentadas pelo prospect realmente não funcionam e enfatize o seu mecanismo único

4.3.1.1. "Você já entendeu que tentar por conta será mais caro e menos eficiente, além de que se cometer erros fatais, pode fazer o problema piorar e ser irreversível, além de que ficou claro que essa nova forma de resolver esse problema é extremamente inovadora e mais poderosa, basta ver os resultados de quem aplicou!"

#### 4.4. DEPOIMENTOS (OPCIONAL) - TEXTO OU VÍDEO

#### 4.5. URGÊNCIA E ESCASSEZ

4.5.1. Mostre comprometimento, porém escassez, e que realmente trata-se de uma oportunidade única

4.5.1.1. "Eu me comprometo a ajudar todas as mulheres que querem de fato mudar a realidade da sua família! por isso, você vai precisar agir rápido, pois não vou conseguir responder a dúvida de todas!"

4.5.1.2. "As empresas selecionam pessoas limitadas para liberar as pesquisas, ou seja, quem for rápido vai conseguir agarrar essa oportunidade!"

#### 4.6. ANCORAGE E PRECO (emocional e racional)

4.6.1. Eleve o valor percebido do produto com comparações lógicas e emocionais. mostre o custo de NÃO TER AQUILO. faça 3 cortes no preço

4.6.1.1. "quanto você acha que vale todo esse conhecimento? considerando o preço de cremes, sessões de clareamento, enfim, fica claro de que valeria facilmente 997. qual preço você pagaria para ter de vez suas axilas e virilhas branquinhas de novo?"

4.6.1.2. "antes de te falar um preço, responda você mesmo: quanto vale ter seu filho no melhor caminho possível? gostando de estudar, tirando boas notas e garantindo um futuro melhor? 997 seria mais do que justo por essa garantia de felicidade. sem contar os cursinhos de reforço que você provavelmente precisará pagar lá na frente, ou seja, 997 seria de graça não é? porém, você não vai pagar 997, nem mesmo 497"

#### 4.7. REVELAR PRECO E CTA

4.7.1. revele o preço parcelado primeiro e após isso, sempre faça o CTA (chamada para ação) (nesse momento, o botão da página de vendas é liberado)

4.7.1.1. "se você comprar agora, o método X custará apenas 12x 14 reais no cartão, ou apenas 1 único pagamento de 147 reais. portanto toque no botão verde abaixo desse vídeo e conclua sua inscrição agora mesmo!"

#### 4.8. PROCESSO DE PAGAMENTO

4.8.1. Fale cada etapa do processo de pagamento, mostre prints ou um vídeo do checkout sendo preenchido. de segurança para o prospect.

4.8.1.1. "Assim que você clicar no botão verde abaixo do vídeo, você será redirecionado para uma página de pagamentos segura da empresa X, uma das maiores plataformas de pagamentos de cursos online do Brasil, e ai é só preencher seu nome e e-mail, junto com os dados do seu cartão. lembre-se, trate-se de uma página segura e nenhum de seus dados são acessados por terceiros!"

#### 4.9. GARANTIA

4.9.1. Mostre que o prospect tem toda segurança para tomar a decisão de compra e que você tomará todo risco. Além de também garantir a eficácia do método por prometer tão claramente a garantia

4.9.1.1. "você pode adquirir o método X sem medo algum, pois você tem uma garantia! veja na prática como o produto funciona, e se você não gostar ou não ver resultados rápidos, você pode pedir o seu dinheiro de volta, simples assim! faço isso pois confio na tecnologia que estou te oferecendo"

#### 4.10. CTA

4.10.1. Então, toca no botão abaixo e conclua sua compra agora!

#### 4.11. BÔNUS

4.11.1. ofereça bônus para o prospect caso ele tome a decisão rápido. lembre-se, os bônus devem ser complementares ao método

4.11.1.1. "Acha que acabou por aqui? saiba que eu realmente estou comprometido em te ajudar a ter resultado, por isso, vou liberar pra você alguns bônus (pelo menos 2). bônus 1: xxxxxxxx [benefício dele] bônus 2 : xxxxxxxx[benefício dele]"

#### 4.12. TRIAL CLOSES

4.12.1. Não precisa usar todos. Use pelo menos 2. no final de cada um, faça um CTA

4.12.1.1. 2 escolhas

4.12.1.1.1. "vendo tudo isso, você tem 2 opções, a primeira é fingir que nada aconteceu e você sair dessa página. e ai, toda vez que você ver o seu filho não querendo estudar, você vai lembrar desse vídeo, e vai lembrar que tinha nas mãos a solução definitiva pra esse problema. Nesse caso, você terá deixado para trás a oportunidade da sua vida, de poder ter [promessa] e desfrutar do bem que isso fará. ou você pode escolher a segunda opção, que é entrar para o método e desformar seus resultados agora!"

4.12.1.2. Gasto com supérfluos x mudança de vida

4.12.1.2.1. "pouquíssimas coisas dão um resultado significativo em nossa vida. Você pode gastar 147 reais comprando algum brinquedinho fuleiro para o seu filho pra tentar faze-lo feliz, ou levando ele ao shopping e gastando isso em 1 hora em um playground. Tudo isso pra tentar fazer ele se sentir bem e mais próximo de você, mas você sabe que isso não vai mudar o comportamento dele e fazer ele realmente se tornar um filho melhor Mas pode gastar 147 naquilo que o seu filho mais precisa, uma mãe preparada pra fazer o melhor pra ele"

4.12.1.3. sua responsabilidade

4.12.1.3.1. "Você não sabia de muita coisa que viu ate esse momento, e tá tudo bem! São coisas que nós nem imaginamos as que mais fazem mal para a gente! mas agora você sabe!, e tem finalmente a oportunidade bem na sua frente de mudar isso agora. é sua responsabilidade mudar essa realidade e construir uma vida melhor Você viu o tanto de conteúdos que vai aprender e como você vai mudar sua realidade a partir de hoje, porém, você precisa agir agora e tomar a decisão que você já sabe que é a certa"

4.12.1.4. acabar com velhos hábitos

4.12.1.4.1. "entenda, o seu filho só tem esse comportamento porque certos hábitos foram instalados e ele desenvolveu esse comportamento, ou seja, para mudar esse cenário, você deve instalar novos hábitos agora! mudar a sua estratégia e a forma que você lida com esse problema! siga o meu passo a passo e veja seu filho mudar da agua para o vinho!"

4.12.1.5. Somente 2 coisas podem acontecer

4.12.1.5.1. "Somente duas coisas podem acontecer, a primeira é você aplicar o método x e ver suas axilas e virilhas clareando quase que magicamente, e ai, você vai me agradecer por ter descoberto essa benção. você terá feito a melhor escolha da sua vida! ou a opção 2, você ser o 1% que não aplica o método e desiste, ou por algum "milagre ao contrário" o método não funciona. nesse caso, você tem seu dinheiro devolvido, ou seja, você não tem nada a perder!"

4.13. ULTIMO CTA + ESCASSEZ