



MÓDULO 2, AULA 04

MÁQUINA GERADORA DE COPY



O QUE VOCÊ VAI APRENDER NESTA AULA

Você vai conhecer um método de construção de copy que geralmente não é ensinado nos cursos.

Uma ferramenta utilizada para elaborar todas as copies da Você Ligado para descobrir os problemas, medos, sonhos, objeções, etc da audiência.

COMO ADIVINHAR O QUE A MINHA AUDIÊNCIA QUER?

Você não precisa de criatividade, mas de pesquisa e direção.

Não é necessário ficar imaginando o que se passa na cabeça das pessoas. Você pode deixar que elas mesmas te digam o que querem com ferramentas específicas e gratuitas.

FERRAMENTAS DE UM COPYWRITER

Google Forms

Pode parecer estranho ver uma ferramenta tão simples e gratuita sendo indicada, mas o Google Forms pode ajudar muito na escrita de copies mais acertadas.

O que preciso saber?

Um dos seus objetivos deve ser determinar se a audiência tem consciência do problema para o qual você oferece uma solução.

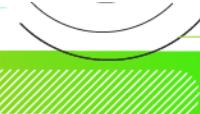
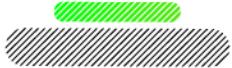
Muitas vezes as pessoas sofrem com as consequências de um problema mas não têm realmente a consciência dele. Não sabem identificar a dor, acham que aquele é o estado normal.

Um outro objetivo é saber se as pessoas têm consciência de que existe uma solução para o tal problema.

Por último, também é importante saber dizer qual a transformação que elas estão buscando.

Como fazer

- Elabore um formulário no [Google Forms](#) com perguntas que te ajudem a entender as questões do tópico anterior (consciência do problema e da solução, transformação buscada).
- Faça uma sequência de stories (em vídeo ou texto) contando um pouco da sua trajetória de forma que gere empatia (como começou, que desafios enfrentou) e diga que está pensando em oferecer aulas sobre o seu nicho.
- Ao final da sequência, faça uma enquete perguntando se existe interesse nas aulas (dê "sim" e "não" como opções de resposta).
- Mande uma mensagem para as pessoas que votaram "sim" agradecendo o interesse e envie um link para a sua pesquisa no Google Forms.



- Poucas respostas? Ofereça um benefício para quem responder (as aulas que você mencionou, por exemplo).

Cuidados na elaboração do formulário

- Antes de qualquer coisa, deixe claro na introdução da pesquisa que o preenchimento não vai levar muito tempo.
- Deixe todas as suas perguntas no formato múltipla escolha. Use, no máximo, uma pergunta de resposta aberta.

Sugestões de perguntas

Com a ressalva de que cada negócio tem as suas particularidades e que você precisa descobrir quais são as suas, aqui estão algumas sugestões de perguntas:

- Qual destes perfis te descreve melhor?
- Você já conhece _____ (assunto das aulas)?
- Qual sua maior dificuldade?
- O que não pode faltar nas aulas que serão oferecidas?
- O que precisa acontecer ao final das aulas para que você diga que valeu muito a pena?

Outros locais para conseguir respostas

- Seu grupo no WhatsApp (se tiver um);
- Seu grupo ou canal no Telegram (se tiver um);
- Seu canal do YouTube;
- Sua lista de e-mails.

Você pediu respostas para a sua pesquisa e chegou a um bom volume de respostas.

O que fazer agora?

TagCrowd

Embora uma leitura atenta das respostas do formulário possa te ajudar na escrita da copy, o [TagCrowd](#) pode te ajudar a ter uma visão geral delas.

Ele analisa textos e identifica as palavras mais frequentes.

Como fazer?

- Na página de respostas do seu formulário do Google, selecione todas as respostas às suas perguntas abertas e copie (se forem muitas perguntas, o Google agrupará as respostas em uma planilha).
- Vá ao [TagCrowd](#), cole o que você copiou e clique em "Visualize!".
- Rolando a página, coloque palavras que você não quer analisar ("mas", "de", "da", "do", "no", "na", "com", "meu", por exemplo) no campo "Don't show these words" e clique novamente em "Visualize!"
- Copie as palavras que apareceram no resultado e cole em um documento para analisá-las.

Como analisar e usar esses dados?

Quanto maior as palavras aparecerem no TagCrowd, maior a ocorrência delas nas respostas do formulário.



Você precisa garantir que essas palavras (que são as mais usadas pela sua audiência) estejam na sua copy. Fale o que as pessoas querem ouvir!

O QUE FAZER AGORA

Crie sua pesquisa no Google Forms

Procure por "Google Forms" na pesquisa do Google ou vá direto ao site forms.google.com.

Faça uma breve introdução deixando claro que aquela será uma pesquisa rápida e, considerando tudo o que viu nesta aula, pense em algumas perguntas que te ajudarão a entender melhor seu público.

Não se esqueça de fazer uma pergunta com respostas abertas. É dela que você vai tirar o material para analisar no [TagCrowd](#).

