



# **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](https://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](https://tagcrowd.com).