

04

Hard Copy

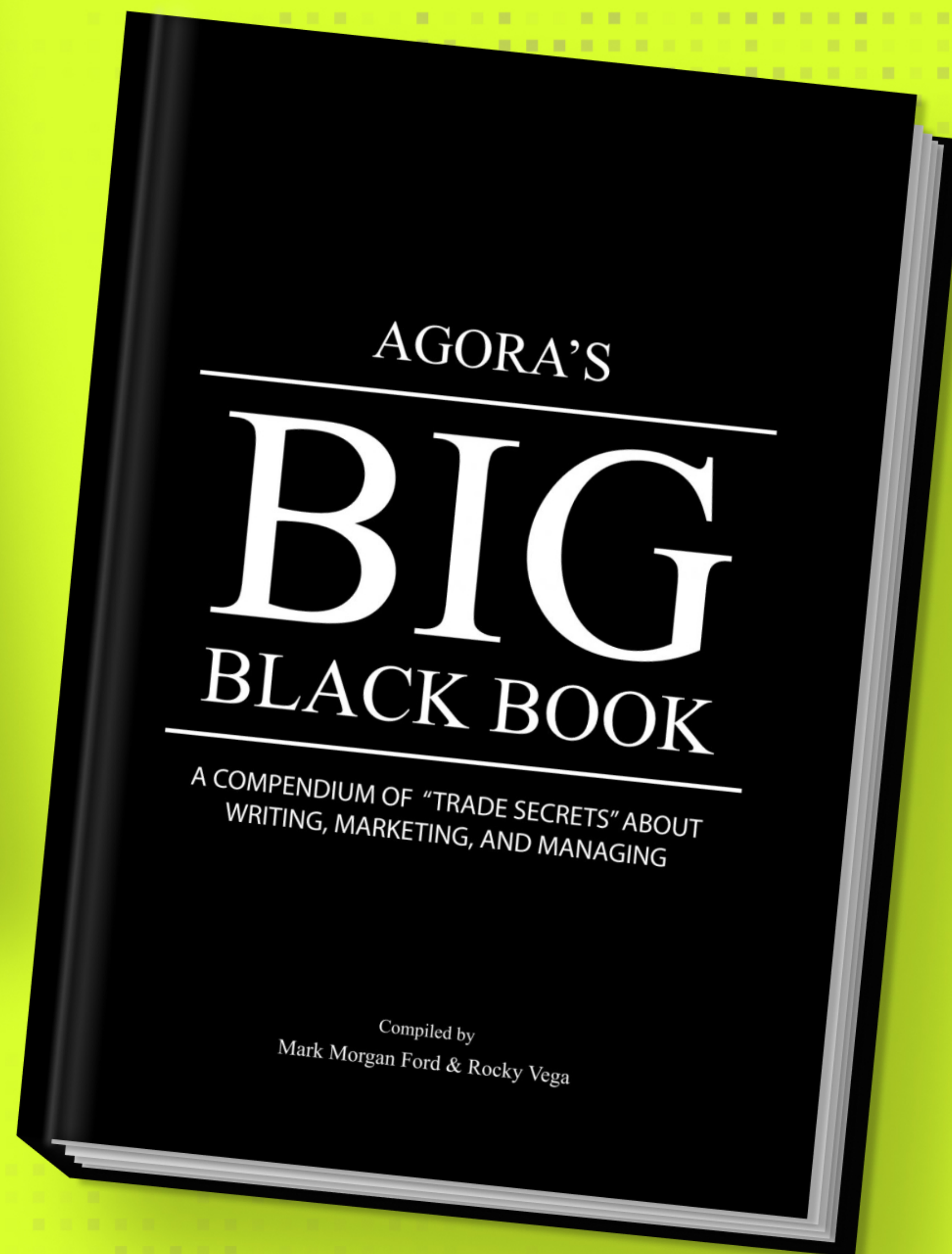
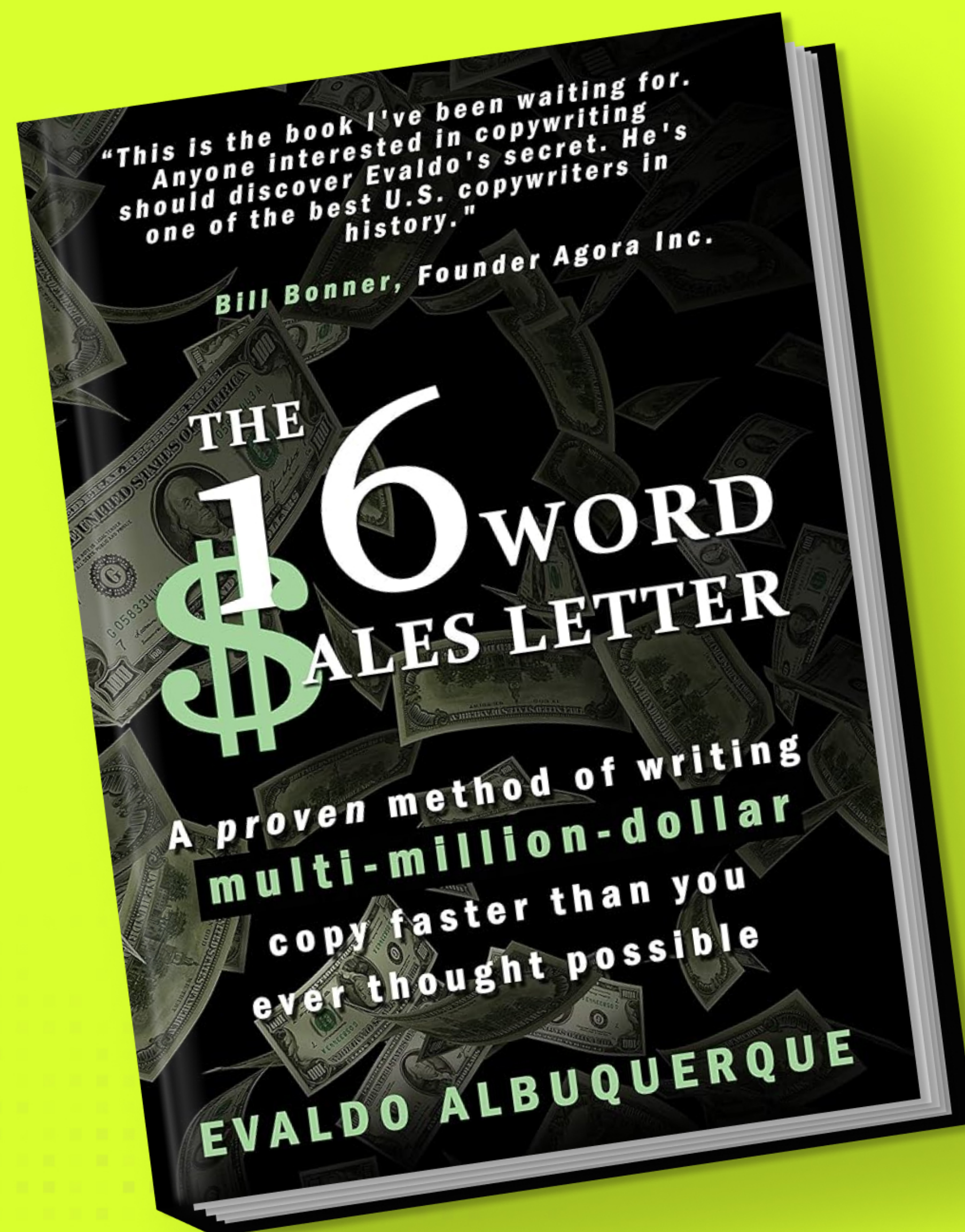


o novo
mercado

| *Carreiras*

FORMAÇÃO *em* COPYWRITING





Copy não é escrita. Copy é montada. Você não escreve uma copy, você a monta. Você está trabalhando com uma série de blocos de construção, está juntando esses blocos e, então, os organizando em certas estruturas. Você está construindo uma pequena cidade de desejo para a pessoa que está lá fora.

— Eugene Schwartz



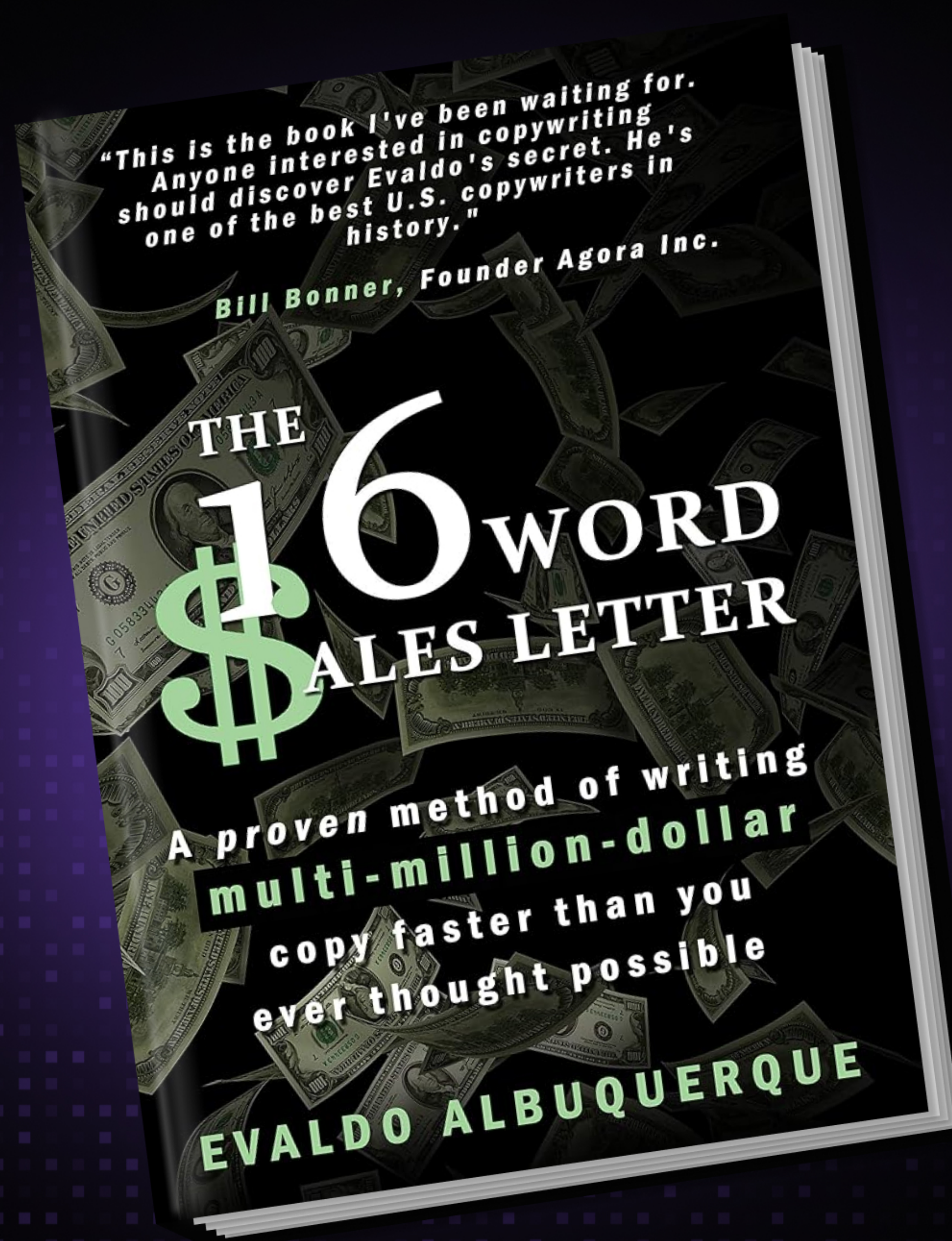
AS 10

**PALA
VRAS**

O segredo para
uma **copy que**
converte é definir
a crença de
alguém e depois
responder a essas

10 PERGUNTAS:

1. Como isso é diferente de tudo o que já vi?
2. O que eu ganho com isso?
3. Como sei que isso é real?
4. O que me impede de conseguir?
5. Quem/qual é o culpado?
6. Por que agora?
7. Por que eu deveria confiar em você?
8. Como funciona?
9. Como posso começar?
10. O que eu tenho a perder?



Eu sei que já cobri muita coisa até agora. **Mas, em média, respondo essas sete primeiras perguntas no primeiro terço da carta de vendas.** Uma vez que a venda emocional esteja feita, você vai ajudar seus prospects a justificar sua decisão com lógica sólida.

Evaldo Albuquerque,
A Carta de Vendas de 16 Palavras,
página 74, capítulo 10.

TUDO COMEÇA COM UMA CRENÇA.

O intento do comandante:

Antes dos anos 1980, os planos militares costumavam ser extremamente detalhados, incluindo todos os aspectos imagináveis. O que cada unidade faria. Qual equipamento usariam. Como reabasteceriam munição. E assim por diante.

Havia apenas um problema: os planos frequentemente se tornavam inúteis poucos minutos após o início da batalha. Como Mike Tyson disse uma vez: "Todo mundo tem um plano, até levar um soco na boca."

Como você pode imaginar, muitas coisas imprevisíveis acontecem no campo de batalha. E, quando isso ocorre, tudo o que foi planejado se torna inútil.

Depois de tantas missões fracassadas, o Exército dos EUA adaptou sua estratégia e criou um conceito chamado **"Intento do Comandante" (Commander's Intent - CI)**. Esse conceito aparece no topo de cada ordem, especificando o estado final desejado da operação (o objetivo).

Em vez de ser um manual de instruções detalhado, o CI fornece apenas o destino desejado. Isso dá a todos na equipe a flexibilidade necessária para reagir a eventos imprevisíveis. Como Jocko Willink e Leif Babin escrevem em seu excelente livro *Extreme Ownership*, sobre a liderança dos Navy SEALs:

"Embora seja uma declaração simples, o Intento do Comandante é, na verdade, a parte mais importante do briefing. Quando entendido por todos os envolvidos na execução do plano, ele guia cada decisão e ação no campo."

COPY DE MECANISMO

A COPY DE MECANISMO:

Essa **Nova Oportunidade**, que você está trazendo, é a chave para que o lead obtenha esse **Único Desejo** dele – e a maneira que ele obterá esse único desejo é através do **mecanismo (método)** apresentado por você.

Nicho: Emagrecimento

- **Nova Oportunidade:** Um método inovador que permite queimar gordura sem precisar fazer exercícios intensos ou dietas restritivas.
- **Único Desejo:** Emagrecer rápido e de forma definitiva sem sofrer com efeito sanfona.
- **Mecanismo:** O "Ciclo Metabólico Turbo", um sistema baseado em ajustes hormonais que aceleram a queima de gordura enquanto você dorme.

Nicho: Dinheiro Online (Infoprodutos e Afiliados)

- **Nova Oportunidade:** Um jeito de ganhar dinheiro na internet sem precisar gravar vídeos ou aparecer.
- **Único Desejo:** Criar uma renda passiva que permita trabalhar de qualquer lugar e ter liberdade financeira.
- **Mecanismo:** O "Sistema de Renda Oculta", onde você usa páginas anônimas e tráfego pago para vender produtos digitais sem precisar se expor.

Nicho: Relacionamentos (Conquistar ou Reconquistar Alguém)

- **Nova Oportunidade:** Um método comprovado para fazer seu ex sentir sua falta e querer voltar correndo.
- **Único Desejo:** Trazer o ex de volta e reconstruir um relacionamento mais forte.
- **Mecanismo:** O "Gatilho da Indiferença Emocional", um processo psicológico que desperta no ex a necessidade de voltar para você sem que pareça que foi sua iniciativa.

Nicho: Marketing Digital

- **Nova Oportunidade:** Um modelo de negócios online que permite vender todos os dias sem precisar criar produtos próprios.
- **Único Desejo:** Construir um negócio digital lucrativo que gere vendas automáticas diariamente.
- **Mecanismo:** O "Método de Escada Automática", que combina produtos de baixo e alto valor em uma estrutura estratégica para maximizar os lucros.

Nicho: Desenvolvimento Pessoal

- **Nova Oportunidade:** Um método prático para aumentar a disciplina e parar de procrastinar sem precisar de força de vontade.
- **Único Desejo:** Ser mais produtivo, cumprir metas e finalmente transformar planos em realidade.
- **Mecanismo:** O "Sistema de Recompensa Neurológica", um processo que usa gatilhos cerebrais para condicionar a mente a agir sem resistência.

Nicho: Investimentos e Finanças

- **Nova Oportunidade:** Um método para investir de forma segura e multiplicar patrimônio sem precisar entender gráficos complexos.
- **Único Desejo:** Construir riqueza de forma consistente e segura ao longo do tempo.
- **Mecanismo:** O "Ciclo dos 3 Ativos", uma estratégia que distribui os investimentos de forma equilibrada para gerar crescimento contínuo sem grandes riscos.

Nicho: Beleza e Estética

- **Nova Oportunidade:** Um método para rejuvenescer a pele naturalmente sem precisar de procedimentos caros.
- **Único Desejo:** Ter uma pele jovem e radiante sem precisar gastar fortunas em clínicas estéticas.
- **Mecanismo:** O "Protocolo de Regeneração Celular", que ativa a produção natural de colágeno e reduz rugas e marcas de expressão.

Nicho: Carreira e Crescimento Profissional

- **Nova Oportunidade:** Um plano estratégico para acelerar promoções e dobrar o salário sem precisar trabalhar mais horas.
- **Único Desejo:** Subir na carreira rapidamente e ser reconhecido profissionalmente.
- **Mecanismo:** O "Código da Influência Corporativa", que ensina a usar habilidades de persuasão e networking para conquistar posições melhores no mercado.

AS 10 PERGUN- TAS



01 COMO ISSO É DIFERENTE DE TUDO O QUE JÁ VI?

Aqui, o objetivo é mostrar a **Nova Oportunidade** e por que ela se destaca de tudo o que o prospecto já tentou antes. O foco é gerar curiosidade e romper objeções iniciais.

- **Nicho: Emagrecimento**

"Você já tentou dietas restritivas, academias e até remédios para emagrecer, mas sempre volta ao ponto inicial? O que eu vou te mostrar não é uma nova dieta, nem um treino milagroso. É um protocolo científico que ensina seu corpo a queimar gordura sem que você precise contar calorias ou passar fome."

- **Nicho: Ganhar dinheiro online**

"O mercado está saturado de fórmulas mágicas que prometem dinheiro rápido, mas dependem de sorte ou de tendências passageiras. O que você está prestes a conhecer é um sistema baseado em tráfego previsível e escalável, onde você constrói um ativo digital que gera vendas todos os dias, sem depender de redes sociais ou lançamentos arriscados."

- **Nicho: Relacionamentos**

"Dizem que a melhor forma de fazer seu ex voltar é ignorá-lo ou fingir que está bem. Mas a verdade é que isso raramente funciona. O que eu vou te mostrar é um método psicológico que ativa os gatilhos emocionais certos para que ele ou ela sinta um desejo genuíno de te ter de volta – sem joguinhos."

02 O QUE EU GANHO COM ISSO?

Agora, você precisa apresentar os **benefícios concretos** e a transformação que o prospecto vai experimentar.

- **Nicho: Emagrecimento**

"Você não vai apenas perder peso. Vai sentir seu corpo mais leve, sua disposição dobrando e sua autoestima renovada ao ver no espelho a versão que sempre desejou de si mesmo – sem sacrifícios extremos."

- **Nicho: Ganhar dinheiro online**

"Você terá uma fonte de renda previsível, que trabalha para você 24 horas por dia. Um sistema que permite faturar sem precisar criar produtos, sem estoque e sem depender de clientes recorrentes. Mais dinheiro, mais tempo e mais liberdade para você viver do seu jeito."

- **Nicho: Relacionamentos**

"Você não vai apenas ter o seu ex de volta. Você terá o controle da relação, despertando nele um desejo e uma atração mais fortes do que antes. Dessa vez, ele fará de tudo para não te perder."

03 COMO SEI QUE ISSO É REAL?

Aqui, o objetivo é **eliminar a desconfiança** e dar provas concretas de que o método funciona.

- **Nicho: Emagrecimento**

"Parece bom demais para ser verdade? Então veja os resultados de quem já seguiu esse método: milhares de pessoas comuns perderam de 5 a 15kg nos primeiros dois meses. Aqui estão os depoimentos, fotos de antes e depois e os estudos científicos que comprovam a eficácia do protocolo."

- **Nicho: Ganhar dinheiro online**

"Não confie apenas na minha palavra. Veja os prints de faturamento de alunos, os estudos de caso e os resultados documentados. Esse método já foi testado por mais de 5.000 pessoas e tem uma taxa de sucesso de 87% entre aqueles que aplicam os passos corretamente."

- **Nicho: Relacionamentos**

"Eu sei que você pode estar duvidando. Mas veja as mensagens que meus alunos receberam depois de aplicarem o método. Ex-namorados que sumiram por meses voltando a chamar, demonstrando interesse e arrependimento. O poder da psicologia emocional é real."

04 O QUE ME IMPEDE DE CONSEGUIR?

Agora, você precisa **eliminar as principais objeções** que o prospecto pode ter.

- **Nicho: Emagrecimento**

"Se você acha que não tem tempo ou disciplina, relaxe. Esse método se encaixa na sua rotina porque não exige treinos longos nem mudanças radicais. Ele funciona mesmo para quem tem um dia corrido e sem tempo para cozinhar."

- **Nicho: Ganhar dinheiro online**

"Se você acha que não tem conhecimento técnico, fique tranquilo. Você não precisa entender de tráfego, copywriting ou programação. Tudo foi simplificado para que qualquer pessoa, mesmo sem experiência, consiga aplicar e ter resultados."

- **Nicho: Relacionamentos**

"Se você acha que já tentou de tudo, eu te entendo. Mas provavelmente você usou táticas erradas, baseadas em conselhos genéricos que não consideram a psicologia real das relações. O método que eu vou te ensinar tem base científica e comprovada."

05 QUEM/QUAL É O CULPADO?

Aqui, você **aponta um "vilão" externo** para que o prospecto perceba que o problema não é culpa dele, mas de algo maior.

- **Nicho: Emagrecimento**

"A culpa não é sua. As dietas tradicionais foram projetadas para te fazer falhar. Elas desaceleram seu metabolismo e tornam cada tentativa de emagrecimento mais difícil do que a anterior."

- **Nicho: Ganhar dinheiro online**

"O problema não é você. O mercado digital está cheio de falsas promessas e atalhos que não funcionam. A maioria dos métodos ensina estratégias ultrapassadas que não geram lucro real a longo prazo."

- **Nicho: Relacionamentos**

"Se você já tentou recuperar um relacionamento e falhou, não foi sua culpa. A sociedade ensina padrões errados sobre como reconquistar alguém, ignorando os princípios reais da psicologia masculina e feminina."

06 POR QUE AGORA?

Criar **urgência** para que o prospecto aja imediatamente.

- **Nicho: Emagrecimento**

"Quanto mais você adia essa decisão, mais difícil fica. Cada dia que passa, seu metabolismo desacelera e a gordura se acumula. Quanto mais cedo você agir, mais rápido e fácil será seu processo de transformação."

- **Nicho: Ganhar dinheiro online**

"As melhores oportunidades são aproveitadas por quem age rápido. O mercado digital está mudando, e quem entra agora pega as melhores vagas e os nichos mais lucrativos. Se você esperar, pode ficar para trás."

- **Nicho: Relacionamentos**

"O tempo não joga a seu favor. Cada dia que passa sem agir, seu ex se afasta mais e pode encontrar outra pessoa. Mas se você aplicar essa estratégia agora, ainda há tempo para reverter a situação."

07 POR QUE EU DEVERIA CONFIAR EM VOCÊ?

Aqui, o objetivo é **construir autoridade** e demonstrar por que você é a pessoa certa para ensinar esse método.

- **Nicho: Emagrecimento**

"Eu já passei pelo que você está passando. Passei anos lutando contra a balança, tentando dietas que só me faziam recuperar o peso depois. Até que estudei a fundo o metabolismo humano e desenvolvi este método, que já ajudou mais de 10.000 pessoas a emagrecer de forma definitiva."

- **Nicho: Ganhar dinheiro online**

"Nos últimos 5 anos, eu vivi exclusivamente da internet, aplicando este método. Já ajudei mais de 3.000 alunos a criar fontes de renda previsíveis, muitos dos quais largaram seus empregos tradicionais. Eu falo com base em experiência real, e não em teorias vazias."

- **Nicho: Relacionamentos**

"Tenho anos de estudo em comportamento humano e inteligência emocional. Me especializei na psicologia da atração e já ajudei milhares de pessoas a reconstruírem seus relacionamentos. O que vou te ensinar não é baseado em achismos, mas em princípios comprovados."

08 COMO FUNCIONA?

Explicação do mecanismo do **método**, de forma clara e envolvente.

- **Nicho: Emagrecimento**

"O método se baseia em três pilares: reprogramação metabólica, alimentação estratégica e ciclos hormonais. Você vai aprender a combinar os alimentos certos, no horário certo, para ativar a queima de gordura, sem precisar cortar grupos alimentares ou viver de salada."

- **Nicho: Ganhar dinheiro online**

"Você vai aprender a criar um sistema automatizado de vendas usando tráfego pago e páginas estratégicas. O processo é dividido em três etapas: encontrar o produto certo, configurar os anúncios e otimizar a conversão. Tudo foi desenhado para que até iniciantes consigam aplicar."

- **Nicho: Relacionamentos**

"O método segue um processo em três fases: distanciamento estratégico, ativação emocional e reconstrução da conexão. Você vai aprender exatamente o que fazer e o que evitar para que seu ex sinta vontade de voltar por conta própria."

09 COMO POSSO COMEÇAR?

Chamada para ação clara e direta.

- **Nicho: Emagrecimento**

"Para começar, basta clicar no botão abaixo e acessar o programa completo. Você vai receber um plano alimentar, vídeos explicativos e um suporte para te acompanhar na jornada."

- **Nicho: Ganhar dinheiro online**

"O primeiro passo é acessar a área de membros e assistir à primeira aula, onde você já vai configurar a base do seu sistema. Inscreva-se agora e comece ainda hoje."

- **Nicho: Relacionamentos**

"O método já está disponível para você. Basta clicar no botão abaixo e acessar a primeira lição, onde vou te ensinar a primeira ação estratégica que você deve tomar agora."

10 O QUE EU TENHO A PERDER?

Refutação da última objeção com uma **oferta irresistível**.

- **Nicho: Emagrecimento**

"Se você continuar tentando as mesmas dietas e métodos antigos, nada vai mudar. Mas se você seguir esse protocolo, em poucos dias já começará a sentir os primeiros resultados. E mais: você tem garantia de 7 dias para testar sem riscos."

- **Nicho: Ganhar dinheiro online**

"O verdadeiro risco é continuar dependendo de um emprego instável e sem liberdade financeira. Você tem 7 dias para testar o método e, se não gostar, recebe seu dinheiro de volta."

Nicho: Relacionamentos

- "Se você não agir agora, pode ser tarde demais. Mas se seguir esse método, terá em suas mãos o controle da situação. E se por algum motivo você não gostar do curso, pode solicitar reembolso total em 7 dias."

PROBLEMA E ESPERANÇA

QUAL É O VERDADEIRO PROBLEMA?

**As pessoas mentem,
inclusive para si mesmas!*

Quando seus prospects chegam à página de vendas, muitos deles já tentaram vários produtos semelhantes.

A maioria desses provavelmente não funcionou para eles. Talvez tenham perdido dinheiro com outros boletins financeiros. Ou talvez tenham tentado um suplemento ou plano de treino e não perderam peso.

Seja qual for a situação, é importante reconhecer que eles provavelmente já tentaram algo parecido antes. Precisamos justificar o fracasso deles ao mostrar o **VERDADEIRO motivo** pelo qual essas estratégias ou produtos que eles tentaram no passado não funcionaram.

Você está dizendo aos seus clientes que o motivo pelo qual eles falharam no passado é que todas as soluções que tentaram nunca abordaram o **VERDADEIRO problema.**

Mas agora, finalmente, existe uma **NOVA OPORTUNIDADE**, uma nova solução que resolve esse problema real.

É TUDO SOBRE DAR ESPERANÇA PARA O LEAD!

Eugene Schwartz:

"O copy não pode criar desejo por um produto. Ele só pode pegar as esperanças, sonhos, medos e desejos que já existem no coração de milhões de pessoas e focar esses desejos já existentes em um produto específico."

Joanna Wiebe:

"Aqui está a única coisa que você está vendendo, não importa em que negócio esteja e o que ofereça: você está vendendo ao seu prospecto uma versão melhor de si mesmo."

Joseph Sugarman:

"Você vende pela emoção, mas o cliente justifica a compra com lógica."

Blair Warren:

"As pessoas farão qualquer coisa por aqueles que incentivam seus sonhos, justificam seus fracassos, acalmam seus medos, confirmam suas suspeitas e as ajudam a jogar pedras em seus inimigos."

Seth Godin:

"As pessoas não compram bens e serviços. Elas compram relações, histórias e magia."

OS 4 NÍVEIS DE RESISTÊNCIA À COMPRA:

O primeiro nível é a relutância. Isso acontece quando o prospect sente que você está tentando limitar sua liberdade de escolha ou ação. Ninguém gosta de perder a liberdade. É por isso que técnicas de vendas agressivas muitas vezes têm o efeito contrário.

Por esse motivo, muitas vezes não é uma boa ideia mencionar seu produto no início de uma carta de vendas. Se o prospect perceber, mesmo que levemente, que você está tentando vender algo, há uma grande chance de ele fechar a página.

Pense nisso... como você se sente quando um vendedor toca a campainha e, assim que você abre a porta, ele pergunta: "Você gostaria de comprar...?" Antes mesmo de ele terminar a frase, você já quer fechar a porta na cara dele, certo? Isso é relutância.

O segundo nível de resistência é a desconfiança. Isso significa que o prospect será cético em relação a qualquer afirmação que você fizer. Já discutimos como superar isso na Pergunta #3. Como você verá no próximo capítulo, a Pergunta #7 também ajudará a destruir essa barreira de persuasão.

OS 4 NÍVEIS DE RESISTÊNCIA À COMPRA:

O terceiro nível é o escrutínio. Seu prospect precisará ver provas. Todos sabemos que as pessoas compram com base na emoção e justificam suas decisões emocionais com a lógica. O escrutínio é a validação lógica dessa compra. Como será discutido mais adiante neste livro, a Pergunta #8 foi criada para superar essa barreira.

Por fim, outra face da resistência e **nosso quarto nível é a inércia.**

Você pode fazer uma promessa incrível com inúmeras provas, mas isso ainda pode não ser suficiente para fazer seu prospect comprar. Isso acontece por causa da inércia. Permanecer como está é muito mais fácil do que agir. Nós simplesmente tendemos a resistir à mudança.

Como tudo fica

MONTADO

A GRANDE APOTEOSE

(o instante exato anterior ao CTA)

“A maneira como vejo isso, você tem três opções...”

01

Não fazer absolutamente nada e permanecer exatamente onde está agora. Se você já tem dinheiro suficiente para se aposentar e não está preocupado em ficar sem recursos durante seus anos de ouro... Então talvez você não precise dessa estratégia de fim de semana.

Mas, se gostaria de ganhar uma renda extra nos fins de semana, isso nos leva à próxima opção...

02

Você pode tentar acompanhar as milhões de notícias financeiras e posts de blogs que são publicados todos os dias... Depois, tentar analisar as 1.887 ações que atualmente estão sendo negociadas abaixo de \$5... E torcer para fazer a escolha certa... a que pode lhe render uma fortuna na segunda-feira. Se você está disposto a trabalhar duro e passar horas na frente do computador, pode até conseguir.

A GRANDE APOTEOSE

(o instante exato anterior ao CTA)

03

Deixe que eu faça o trabalho pesado para você. Eu colocarei meu sistema comprovado de filtragem de notícias para funcionar por você. Farei toda a pesquisa e enviarei relatórios e alertas em vídeo. Tudo o que você precisa fazer é ler minha análise e decidir se deseja investir em uma sexta-feira... Aproveitar o seu fim de semana... E depois voltar na segunda-feira para recolher seus lucros.

Dentre essas três opções, pergunte a si mesmo...

Veja, existem dois tipos de pessoas neste mundo:

- **Aqueles que apenas sonham em alcançar seus objetivos financeiros sem nunca tomar uma ação para que isso aconteça...**
- **E aqueles que estão prontos para agir quando a oportunidade se apresenta.**

A maioria das pessoas dirá que quer se aposentar rica. Mas nós dois sabemos que muito poucas realmente fazem isso acontecer.

É uma lei natural da riqueza financeira...
A clássica história dos determinados e dos sonhadores.

A maioria das pessoas continuará apenas sonhando...
Enquanto os poucos que realmente levam a sério seu futuro financeiro tomarão uma atitude.

Como você assistiu à minha apresentação até aqui, acredito que você seja uma dessas pessoas especiais... **Uma das 250 pessoas que estou procurando.**

Se eu estiver certo e você ainda estiver comigo...
Estou pronto para lhe enviar aquele email com o assunto:
"A negociação do fim de semana que pode lhe render \$6.250 na próxima segunda-feira."

A DECISÃO É APENAS SUA.