



MÓDULO 2, AULA 06

CARACTERÍSTICAS E BENEFÍCIOS



O QUE VOCÊ VAI APRENDER NESTA AULA

Nesta aula, você vai aprender uma técnica muito simples, mas muito poderosa, de transmitir as vantagens do seu produto ou serviço.

Não adotar a técnica descrita aqui é praticamente a garantia de que seus clientes perderão o interesse pela sua oferta.

CARACTERÍSTICAS VS. BENEFÍCIOS

Seja em posts, páginas de vendas, e-mails ou anúncios, descrever seu produto ou serviço falando de especificações técnicas parece a escolha mais fácil e lógica, mas a questão é que esse tipo de informação não interessa ao cliente - pelo menos não quando apresentada dessa maneira.

Por isso, em vez de simplesmente listar características, fale de benefícios.

Por exemplo:

- | | | |
|----------------------------------|---|---|
| Curso online | → | Você pode assistir de onde quiser, a hora que quiser. Pelo celular, tablet, computador, iPad. Você só precisa de acesso à internet. |
| Computador i7 500 HD | → | 3 vezes mais rápido que a versão anterior e ainda é capaz de armazenar centenas de fotos, vídeos e documentos. |
| Ferro de passar com íons | → | Sua roupa livre de qualquer mancha. |
| Caneta embrorrachada | → | Não escorrega na mão. |
| Lacinho decorativo para crianças | → | Beleza e conforto que sua filha merece. |

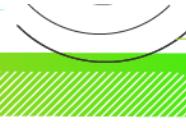
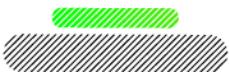
O espírito é transformar características técnicas que não têm apelo nenhum em benefícios que as pessoas claramente percebem como vantagens.

O que você precisa fazer é imaginar o que aquela característica técnica significa na prática.

De onde vêm esses benefícios?

O que você precisa fazer é imaginar o que aquela característica técnica significa na prática. Você já deve ter notado em outras aulas que uma das habilidades necessárias ao copywriter é um olho atento. Além disso, você também pode fazer pesquisas com a sua audiência de acordo com a aula "Máquina Geradora de Copy".





Um exemplo prático

Confira como foram apresentados os benefícios de uma formação em logoterapia (abordagem terapêutica utilizada por psicólogos e psiquiatras)

“Diferenciais que só a logoterapia pode te oferecer:

- **Crescimento e reconhecimento acadêmico** (formação completa e eficaz);
- **Autoconhecimento;**
- Um **caminho para a descoberta do sentido da vida;**
- **Descobrimento** de como lidar com o **sofrimento humano;**
- Maior **resiliência** diante de situações controversas;
- Saber como **lidar com as pessoas** e com suas **adversidades;**
- **Entendimento** da existência e do **propósito de vida.**”

Perceba que não foram citadas longas referências acadêmicas, conceitos de neurologia, estudos clínicos, artigos científicos ou outros elementos do tipo.

Dica extra

A leitura do texto fica muito mais fluida e agradável com bullet points (informação enumerada) e com as palavras importantes deixadas em destaque.

O QUE FAZER AGORA

Liste características e transforme-as em benefícios

Enquanto passava pela aula, você certamente pensou nas características do seu produto/serviço que podem ser transformadas em benefícios.

Agora é hora de tirar essas ideias da cabeça e colocá-las no papel!

Liste a seguir as principais características do seu produto ou serviço e, em seguida, escreva os benefícios que podem substituí-las na sua copy:

CARACTERÍSTICA	BENEFÍCIO