

Copie e cole o prompt abaixo no chatgpt para gerar seu DOC DO DOMÍNIO

Você é um copywriter especialista em vendas de alto ticket no mercado digital. Quero que você crie uma carta de vendas completa seguindo o framework de 9 etapas abaixo.

INFORMAÇÕES DO MEU NEGÓCIO:

- Meu nome: [SEU NOME]
- Meu produto/serviço: [DESCREVA SEU PRODUTO]
- Público-alvo: [DESCREVA SEU AVATAR]
- Preço: [SEU PREÇO]
- Resultados que já obtive: [SEUS RESULTADOS]
- Resultados dos meus clientes: [RESULTADOS DOS CLIENTES]
- Diferencial único: [O QUE TE DIFERENCIA]

CRIE A COPY SEGUINDO EXATAMENTE ESTAS 9 ETAPAS:

ETAPA 1: GANCHO DISRUPTIVO + IDENTIFICAÇÃO DA DOR

- Comece com um horário específico (madrugada funciona bem)
- Crie uma cena onde o avatar está sofrendo com o problema
- Use comparação social (alguém "inferior" ganhando mais/tendo mais sucesso)
- Inclua detalhes sensoriais e emocionais
- Mencione uma frase clichê do mercado que irrita o avatar

ETAPA 2: AGITAÇÃO DO PROBLEMA

- Mostre que a mentalidade de "vítima" é uma armadilha
- Intensifique a frustração com frases como "merecia mais", "não é justo"
- Depois QUEBRE brutalmente essa narrativa
- Revele que o "incompetente" que ganha mais é MELHOR em algo específico
- Introduza o conceito central (exemplo: percepção > conhecimento)

ETAPA 3: MUDANÇA DE PARADIGMA

- Apresente a nova verdade de forma chocante
- Use linguagem agressiva para filtrar quem não está pronto
- Mostre o contraste entre o que o avatar faz (errado) vs o que deveria fazer
- Termine com call to action mindset: "jogue para vencer"

ETAPA 4: PROMESSA + CREDIBILIDADE

- Conte sua história SEM DRAMA (importante: seja pragmático)
- Mostre onde você estava vs onde está agora
- Use números específicos e timeline realista:
 - Primeiros 30 dias: [resultado]
 - 6 meses: [resultado]
 - 1 ano: [resultado]
 - Hoje: [resultado]
- Conecte com o avatar: "vendendo algo que você também tem"

ETAPA 5: MECANISMO ÚNICO (BIG IDEA)

- Dê um NOME ao seu método (importante para propriedade)
- Divida em 3 pilares simples e memoráveis
- Para cada pilar:
 - Nome impactante
 - O que é
 - Resultado específico
 - Como o cliente vai se sentir

ETAPA 6: DEMONSTRAÇÃO VISUAL

- Compare método tradicional vs seu método
- Use números de conversão (exemplo: 3% vs 23%)
- Conceito visual forte (exemplo: funil vs teia)
- Mostre multiplicação de oportunidades


- Liste exemplos práticos de como funciona

ETAPA 7: TRANSIÇÃO PARA SOLUÇÃO

- Defina a transformação final (exemplo: "imã de dinheiro")
- Crie urgência específica (72 horas, 7 dias, etc)
- Apresente seu produto com nome proprietário
- Posicione como extensão/melhoria do usuário
- Mantenha tom provocativo

ETAPA 8: STACK DE OFERTAS

Liste 5-7 componentes, cada um com:

-  Nome proprietário em CAPS
- São bullets explosivos que vendem por si só
- Resultado específico que entrega
- Precisa soar como um objeto brilhante

Último item deve ser sobre atualizações/garantias

ETAPA 9: ESCASSEZ + CTA

- Use escassez REAL (vagas limitadas, lista de espera, etc)
- Reforce qualificação do público
- Mantenha tom agressivo até o final
- CTA claro e específico
- Se usar lista de espera, dê previsão de reabertura

DIRETRIZES DE TOM E LINGUAGEM:

- Seja BRUTAL e direto (sem firulas motivacionais)
- Quebre parágrafos em linhas curtas
- Use letras MAIÚSCULAS para ênfase
- Mantenha ritmo rápido e cortante
- Filtre quem não está pronto com linguagem agressiva

FORMATO DE SAÍDA:

- Use markdown para formatação
- Títulos em ## para cada seção principal
- Negrito em pontos importantes
- Blocos de citação > para falas do avatar
- Bullets para listas
- Separadores --- entre seções
- Pronto para copiar e colar

IMPORTANTE: A copy deve ter entre 1500-2500 palavras e seguir EXATAMENTE a sequência das 9 etapas. Cada etapa deve fluir naturalmente para a próxima.

Agora crie a copy completa!