

REVISÃO DE COPY:

Como fazer copys medianas **virarem Copys
de múltiplos 6/7 dígitos** em vendas



OURO MENTORIA
DIGITAL

Meu processo de revisão de copy:

**EXTRAIA O MELHOR
DO SEU TEXTO...**



OURO
DIGITAL

MENTORIA

POR QUE REVISAR A COPY?

- Deixar o texto fluído e sem vícios de linguagem ou repetições;
- Melhorar o entendimento das argumentações;
- Melhorar a profundidade e o impacto da lead / promessas / histórias;
- Venda não é só emocional.

**LEIA E RELEIA
DEZENAS DE VEZES
ANTES DE ENVIAR
PARA O LOCUTOR!**



OURO
DIGITAL

MENTORIA

FALAR VS PERSUADIR



OURO
MENTORIA
DIGITAL

FALAR VS PERSUADIR

- Cada frase da copy deve ser focada em gerar emoções por meio dos **sistemas representacionais**, somente assim serão persuasivas **(argumentos quentes)** e não somente conjunto de palavras sem emoção **(argumentos frios)**.
- Os **sistemas representacionais** na copy podem gerar impacto emocional e imersão mais profundo no vídeo.

FALAR VS PERSUADIR

OS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS:



OURO
MENTORIA
DIGITAL

FALAR VS PERSUADIR

Os 3 sistemas representacionais:

1) AUDITIVO:

"Tomam Decisões Importantes e Fazem
Escolhas a partir do que **ESCUTAM**."



OURO
MENTORIA
DIGITAL

FALAR VS PERSUADIR

Os 3 sistemas representacionais:

2) CINESTÉSICO:

"Tomam Decisões Importantes e Fazem
Escolhas a partir do que **SENTEM**."



OURO
MENTORIA
DIGITAL

FALAR VS PERSUADIR

Os 3 sistemas representacionais:

3) VISUAL:

"Tomam Decisões Importantes e Fazem
Escolhas a partir do que **VÊM**."



OURO
MENTORIA
DIGITAL

EXEMPLO DE COMO REVISAR E TURBINAR O SEU TEXTO UTILIZANDO ESSA TÉCNICA



Exemplo de como revisar e turbinar o seu texto utilizando essa técnica



“Eu estava deitada na cama para descansar quase dormindo, quando ouvi um barulho, olhei para o lado e percebi que o meu marido Renato não estava lá.

Naquele dia não sabia que estava prestes a ter minha maior decepção. Eu estava com medo do que poderia ver, estava apavorada e perdida... e, pela primeira vez na vida, eu quis estar errada... Mas não estava... Lá estava o Renato, com a minha “melhor amiga”, eles estavam transando...

Ele nitidamente estava muito mais empolgado com ela do que comigo... ”

A melhor forma de criar uma Copy altamente persuasiva
é a junção dos **3 sistemas representacionais**
nos pontos cruciais



Eu não estava louca...

Ouvi um suspiro Forte e Ofegante naquela madrugada e
acordei, quando olhei pro lado, o “Renato” não estava
deitado na nossa cama.

AUDITIVO

A melhor forma de criar uma Copy altamente persuasiva
é a junção dos **3 sistemas representacionais**
nos pontos cruciais



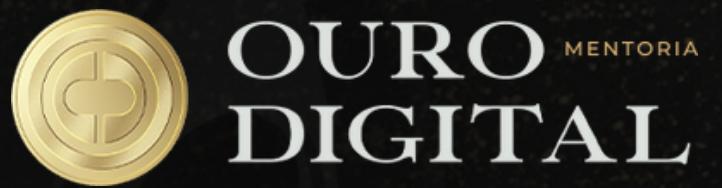
Eu não sabia que estava prestes a ter a minha maior
decepção, eu **estava me tremendo toda de medo** do que eu
poderia **ver, minhas mãos começaram a suar** como nunca,
mas mesmo sem forças eu levantei...

fui seguir **aquele suspiro** na **ponta dos pés**, completamente
perdida...

AUDITIVO

CINESTÉSICO

A melhor forma de criar uma Copy altamente persuasiva é a junção dos **3 sistemas representacionais** nos pontos cruciais



E, pela primeira vez na vida, eu quis estar errada... Mas não estava... **Eu vi com meus próprios olhos o “Renato” em cima da minha** “melhor amiga”,

tapando a boca dela com a sua mão... É... **Ele nitidamente** estava empolgado como **nunca o vi** quando **fazia amor comigo...**, ele estava com aquela **expressão de prazer no rosto..**

AUDITIVO

CINESTÉSICO

VISUAL

MAIS UM EXEMPLO

“Existe uma chance de você nunca poder dar ao seu filho o melhor brinquedo da loja e ver a verdadeira alegria dele...”



OURO MENTORIA
DIGITAL

MAIS UM EXEMPLO

“Existe uma chance de você nunca poder dar ao seu filho o melhor brinquedo da loja e ver a verdadeira alegria dele...”

“existe uma chance de você nunca saber o que é receber um **abraço apertado** e poder **ouvir o choro de felicidade** do seu filho ao **te ver abrir a sua carteira lotada de notas de 100** pra comprar pra ele o melhor brinquedo da loja...”

AUDITIVO

CINESTÉSICO

VISUAL



OURO MENTORIA
DIGITAL

Quando você usa os **sistemas representacionais** na sua copy, a própria pessoa que está assistindo o seu VSL irá “te ajudar” a **provocar as emoções** que você precisa que ela sinta, sem que você tenha que “insistir”

Perguntas são poderosas para persuasão. a pessoa vende pra si mesmo a ideia que você está colocando em evidência

POR EXEMPLO:

COPY PARA PRODUTO DE EMAGRECIMENTO:

“Você sabe que estar acima do peso te faz sofrer...responde pra mim, o que as pessoas com as quais você se importa falam sobre você quando não está perto?”

COM ESSA PERGUNTA, FOI USADO O SISTEMA REPRESENTACIONAL **AUDITIVO**, E, PARA RESPONDER, O SEU PRÓPRIO PROSPECTO IRÁ AUTOMATICAMENTE OUVIR EM SUA MENTE AS VOZES DESSAS PESSOAS FALANDO COISAS COMO **“NOSSA, COMO ELA ENGORDOU!”**

**TODA A COPY PRECISA TER UM
PROPÓSITO DE GERAR UMA
EMOÇÃO PARA CAUSAR UMA
TOMADA DE DECISÃO**



OURO MENTORIA
DIGITAL

USE OS SISTEMAS REPRESENTACIONAIS TANTO PARA
MOSTRAR A **DOR ATUAL** QUE ELA ESTÁ SENTINDO
QUANTO PARA APRESENTAR O **NOVO RESULTADO
EXTRAORDINÁRIO** QUE ELA TERÁ.



OURO MENTORIA
DIGITAL

SEMPRE QUE POSSÍVEL, REVISE O TEXTO
INSERINDO ESSES ELEMENTOS PARA
TORNAR SUA **COPY MAIS FORTE**



OURO MENTORIA
DIGITAL