PARTE 8 – COPYWRITING

Creazione di titoli ad alto impatto

Prodotto: Farina di grillo

Denominazione prodotto: Farina Achetana

Titoli persuasivi

Domanda diretta: "E se ti dicessi che puoi ottenere più proteine con meno impatto ambientale? Prova la rivoluzione della Farina Achetana!"

Trigger emotivo: "La proteina che rivoluziona il tuo benessere e rispetta il pianeta: scopri la Farina Achetana!"

Numero e lista: "Con il 65% di proteine ad alto valore biologico, la Farina Achetana supera le fonti tradizionali!"

Curiosità: ""Il segreto proteico che non ti aspetti:ecco perché sempre più sportivi scelgono la Farina Achetana"

Urgenza: "Stop alle vecchie proteine! Passa oggi alla Farina Achetana e non restare indietro!"

Tra i 5 titoli, sceglierei il trigger emotivo, perché connette 2 aspetti fondamentali dei prodotti a base d'insetto, ovvero il valore proteico e la salvaguardia all'ambiente, quindi ho una maggiore probabilità di attirare l'attenzione sia di sportivi che di ecologisti. Parlando sempre degli amanti dell'ambiente sfruttando la leva dell'emotività è come se proponessi a loro un' altro mezzo per combattere la loro battaglia.

CREAZIONE DI UN ANNUNCIO BASATO SU BIAS COGNITIVI

Headline Magnetica (Bias dell'Esclusività)

"Solo per chi è pronto al futuro: la Farina Achetana rivoluziona la tua alimentazione!" 👉 🌎



Body Copy Persuasivo

Dimentica le proteine tradizionali. La Farina Achetana è ricca di proteine complete (65%), vitamina B12 e amminoacidi essenziali, con un impatto ambientale ridotto del 75% rispetto alla carne.

Perfetta per sportivi, food lovers e chi vuole un futuro sostenibile, la Farina Achetana è l'ingrediente innovativo per pancake proteici, pane, pasta e tanto altro!

Disponibile solo per chi vuole essere un pioniere della nuova alimentazione. Sei pronto a fare il passo? \mathcal{Q} \mathcal{Q}

CTA Chiara

Provala ora e unisciti alla rivoluzione! [Acquista subito]

Pubblico target:

- Sportivi dai 20 ai 40 anni
- Ecologisti dai 15 ai 45 anni
- Food lover dai 20 ai 35 anni