

bons tamplate de copy para c1

c1

Conversational, que é mais pessoal, fala como se estivesse conversando com alguém próximo.

Storytelling: Que conta cases, histórias.

Pauta quente

COMANDO:

quero criar posts para o Instagram, seguindo a estrutura

Hook

Conteúdo de valor

CTA.

Na parte do conteúdo de valor, quero adicionar material educacional que ajude a aumentar a conversão da CTA. (ADICIONAR MATERIAL EDUCATIVO)

(Atacar promessa da concorrência com solução incompleta)

Headline :tirá dar o tom da promessa **Abertura**: defende a argumentação criada pela headline **Benefícios**: o caminho que a pessoa precisa seguir para alcançar o resultado desejável.(conteúdo) **Oferta**: a criação de um contexto entre tudo o que foi dito até então, para uma chamada de ação de um próximo passo

Template número 01: Experimente fazer uma pergunta ao invés de fazer uma promessa

Esse é um template extremamente simples de ser usado, porém, extremamente poderoso para pegar “carona” em promessas muito agressivas do seu mercado. É natural que promessas muito agressivas possam causar uma objeção proporcional no seu público.

Imagine que você leia algo do tipo: Como derreter 5kg de gordura em 7 dias sem ir para academia ou passar fome. Essa é uma boa promessa, concorda? Porém, ao mesmo tempo facilmente ignorada ou desacreditada. Agora vamos ver a aplicação desse template de pergunta ao invés de promessa. Ex: É realmente possível derreter de 3k a 5k de gordura em 7 dias ou menos mesmo sem ir para a academia?

Headline: É realmente possível derreter de 3k a 5k de gordura em 7 dias ou menos mesmo sem ir para a academia? Abertura: Talvez você já tenha visto promessas desse tipo:

Derreter gordura em poucos dias. Mesmo sem ir para a academia. Bom, essa é uma meia-verdade.

O que você realmente precisa se perguntar é: O que as pessoas que estão conseguindo esse tipo de resultado REALMENTE fizeram? Por que algumas pessoas realmente conseguem resultados rápidos assim e outros não? O segredo está em identificar QUAL o seu estado atual, qual a sua rotina atual e SE você será capaz de seguir o plano que gera esse tipo de resultado. Esse template de copy é perfeito pra transformar uma promessa muito agressiva em algo tangível. Porém, se você prestar atenção, esse template usa argumentos do tipo: É possível ter esses resultados que é dito por aí? Sim. MAS é

preciso ter um plano PERSONALIZADO. É nesse gancho que você cria o DESEJO por sua consultoria, processo de coaching, grupo, imersão, etc.

Você sempre irá usar argumentos de copy que entregam vitórias mas ao mesmo tempo criam uma necessidade de orientação. A terceira e quarta parte da copy envolve apresentar os benefícios do que você irá oferecer e depois entrar na oferta.

Na prática:

Headline: É realmente possível derreter de 3k a 5k de gordura em 7 dias ou menos mesmo sem ir para a academia? **Abertura:** Talvez você já tenha visto promessas desse tipo: Derreter gordura em poucos dias. Mesmo sem ir para a academia. Bom, essa é uma meia-verdade. O que você realmente precisa se perguntar é: O que as pessoas que estão conseguindo esse tipo de resultado REALMENTE fizeram? Por que algumas pessoas realmente conseguem resultados rápidos assim e outros não? O segredo está em identificar QUAL o seu estado atual, qual a

sua rotina atual e SE você será capaz de seguir o plano que gera esse tipo de resultado.

Solução/Benefícios: E aqui está exatamente os passos que você precisa seguir. Passo número 01: Você precisa (Destacar o passo sugerido) Passo número 02: Você precisa (Destacar o passo sugerido) Passo número 03: Você precisa (Destacar o passo sugerido) É importante você notar que esses passos acima precisam ter relação DIRETA com a sua oferta. Ex: Imagine que eu vou vender uma imersão para produtores digitais.

Passo 01: Você precisa montar uma jornada de produtos Passo 02: Você precisa de um processo mestre para criar produtos Passo número 03: Você precisa de uma estratégia mestre para vender os seus produtos. Você pode destacar alguns pontos chaves de como a pessoa irá fazer isso. **Oferta:** Agora você irá apresentar o seu grupo, serviço, etc...

E foi exatamente por isso que eu criei o [Nome do seu programa] Aqui está o que eu vou te ajudar a fazer... Eu vou te ajudar a [Passo 01, Passo 02, Passo 03] agora você começa a prometer que vai orientar a pessoa EXATAMENTE nos passos que você disse que era o mais importante. Você irá perceber que TODOS os outros templates seguem EXATAMENTE o mesmo padrão, mudando somente a headline + abertura.

Template número 02: Prometa algo extremamente ÚTIL

Esse é um dos templates mais fortes que existe para pegar um público frio. Porém, tem uma observação importante. Ele tende a funcionar em mercados que as pessoas já RECONHECEM que precisam de ajuda com determinado problema.

O gancho central dessa copy é: Como evitar o maior erro que você pode cometer ao [Colocar aqui o desejo do público] O foco desse template é o de SALVAR o seu público de um possível problema. **(HEADLINE)**

O gancho do MAIOR erro é o que cria a sensação de urgência e curiosidade no leitor. Já a abertura após a headline segue uma linha extremamente simples. **Abertura:** O que eu vou te apresentar agora pode literalmente te salvar de cometer o que eu considero como o maior erro para [desejo].

Antes de detalhar qual o maior erro, vamos falar dos dois caminhos que você pode seguir. O primeiro caminho é o que a maioria tem seguido. São pessoas que [descrever os problemas que as pessoas enfrentam por não ter o seu produto/serviço]. O segundo caminho que poucos conseguiram trilhar é o caminho das pessoas que conseguiram (detalhar aqui o cenário do lead transformado)

Eu preciso que você preste atenção no que eu vou te explicar agora. A diferença entre esses dois grupos é simples. Aqueles que estão enfrentando dificuldades, estão cometendo esse grande erro. Já os que conseguiram ter resultados, não cometem esse erro. E aqui está o maior erro que você precisa evitar se quiser (Meta desejável) Revela o ERRO.

Na sequência você vai explicar. ****Solução/Benefícios:****Ok, agora que você sabe qual o erro, deixa eu te mostrar os PASSOS que você precisa seguir para (Meta). Basicamente você repete o mesmo processo de sempre. Apresenta os pilares do seu serviço sem fazer a oferta, apenas dizendo o que a pessoa precisa saber/fazer. Depois disso, você entra na oferta.

oferta: Aqui está exatamente o que eu preparei para você.

Template número 03: Prometa revelar um segredo desconhecido (modelo perfeito para vender workshops)

Esse é um modelo de template perfeito para vender workshops

headline:

Modelo: A ÚNICA coisa que você precisa saber para [Desejo do público]. Dica: Não é o que você está pensando.

(Aqui você precisa quebrar os argumentos óbvios e apresentar algo novo e diferente.)

exemplo: Essa é a única coisa que você precisa saber para conseguir aumentar o lucro da sua empresa. Dica: Não é o que você está pensando.

Abertura: Todo mundo fala sobre melhorar os resultados de uma empresa. MAS quando nisso todo mundo só pensa em vender mais. Será que esse é o único caminho? Felizmente a resposta é não. Existe algo que se você dominar os resultados da sua empresa podem ir para o próximo nível. Estou falando sobre a habilidade de criar NOVAS fontes de lucro. Se você aprender como criar novas fontes de lucro. As coisas podem ser bem diferentes para a sua empresa. ****Solução/Benefícios:****Aqui está o que você precisa saber sobre criação de novas fontes de lucro.

oferta

entra aqui na parte dos passos e na sequência da oferta

Template número 04: Apresente uma “contradição”

Esse template especialmente se aproveita de algo que o seu público considera uma grande dificuldade e a provável causa de ainda não conseguir o resultado desejável.

O leitor irá pensar: Será que é possível isso? Por isso falamos de uma contradição aparente. Algo que você irá justificar e provar por a + b que é possível.

Sempre lembrando de criar um cenário que crie o desejo por uma orientação.

Headline: Exemplo: Como Vender Mais Produzindo Menos Conteúdo.

Abertura: Isso não é algo tão comum no nosso mercado, concorda?

Solução/Benefícios:

oferta:

Template número 05: Faça promessas ultra específicas e com ganhos imediatos + longo prazo

Headline:Exemplo: Como gerar 7 dias de lucro todas as semanas durante 1 ano.

Esse tipo de headline é específica, apresenta um ganho imediato mas também remete a um longo prazo

Esse é um modelo perfeito para Coach, pois envolve a promessa de uma transformação. Que começa com algo pontual (7 dias de lucro) mas que envolve algo de longo prazo (durante 1 ano).

A ideia é que você possa encaixar sua promessa aqui.

****abertura :**Ex: O que eu vou te apresentar nos próximos segundos será capaz de [repetir promessa da headline]. Eu vou te provar como é possível alcançar esse resultado e o que você precisa fazer agora. Mas antes... olha esses resultados. [Apresenta cases]

Não tem cases? Trabalhe com perguntas mais abertas. Ex: Mas antes... deixa eu te fazer algumas perguntas: Por que algumas pessoas conseguem [resultados desejáveis] E outras por mais que tem continuam [Situação desagradável]

Template número 06: Ofereça um checklist gratuito para contratar um serviço parecido com o seu

Headline: 3 Perguntas Que Você Precisa Fazer ANTES de contratar um consultor de marketing digital

A ideia é apresentar uma espécie de checklist para evitar que a pessoa tenha problemas ao contratar XYZ. Nesse conteúdo você faz uma abertura dizendo que infelizmente muitas pessoas acabam tendo problemas ao contratar XYZ e que a maioria desses problemas seriam resolvidos SE essas X perguntas fossem feitas.

Aqui nós usamos simplesmente um atalho mental que todo ser humano tem que é o MEDO de cometer erros na hora de contratar.

Preste atenção nisso. Não é necessariamente o que será o MELHOR mas aquele que terá a menor chance de dar errado.

Template número 07: Como Conseguir (MUITO MAIS)

headline: Como Vender MUITO MAIS em 2019.

abertura: Algumas vezes vão até conseguir vender mais em 2019. Mas outras irão conseguir MUITO MAIS. Sabe por que?

Está chegando 2019... todo mundo já começa a pensar em novas tendências e novas e novas estratégias. Todos com a mesma meta de vender mais em 2019.

Bem, eu vou te falar agora o que você precisa fazer para vender MUITO MAIS em 2019. A resposta é: Você vai fazer MUITO MENOS. Sério. Você não vai ficar tentando fazer 10 estratégias ao mesmo tempo. Você vai escolher UMA e vai fazer do começo ao fim.

Solução/Benefícios: Ponto final. Existem 3 estratégias principais e eu vou te ajudar a escolher apenas uma. Combinado?

conteúdo

Oferta: Ok! agora você entendeu que você precisa fazer MENOS para vender MUITO MAIS... deixa eu explicar como eu posso te ajudar pessoalmente a implementar essa ÚNICA COISA.... melhor do que isso, deixa eu te mostrar como eu vou te ajudar a ESCOLHER. ...

Template número 08: REVELE UM SEGREDO

Essa copy é perfeita para vender grupos presenciais
Headline: Como eu me preparei para [resultado de algo que você fez que deu certo]

exemplo: Como eu me preparei para vender nos EUA.

Esse template desperta a ideia de bastidores, quase que uma “confissão”. Foi assim que eu me preparei para xyz.

Ex: Como eu conseguir colocar 4 livros na lista dos mais vendidos da Amazon sem gastar R\$1.

Template número 09: REVELE ALGO QUE IRÁ ACONTECER (Fundo)

O momento de fazer esse tipo de copy é praticamente no encerramento de uma oferta.

A ideia é você explicar: Aqui está o que vai acontecer no (Programa X). Mas antes de entrar nos detalhes, deixa eu explicar o porquê esse programa é tão diferente dos demais. O objetivo da copy não é necessariamente dizer como será MAS falar o porquê esse programa é diferente. Existem duas maneiras de fazer isso. A primeira é comparando com algo anterior que você fez: Exemplo de como eu fiz: Esse evento será diferente de todos os outros. Pela primeira vez eu vou fazer um evento falando sobre NEGÓCIOS como tema principal e não marketing e vendas. O outro gancho que eu usei: Esse é um programa para os

empresários que querem ESCALAR seu lucro. Não é para aqueles que hoje estão com escassez de vendas. Ou para aqueles que desejam nunca mais ter que viver uma escassez de vendas. Percebe a segmentação na própria copy? A sua meta é simplesmente fazer com que o público pense: Ei, isso parece ser para mim. Pronto! Bingo!

Template número 10: Entregue algo gratuito em formato de LISTA

Esse template é perfeito para segmentar a sua lista, engajar e preparar as pessoas para uma oferta

Basicamente você promete. Ei, eu criei um material com 10 modelos, 10 templates de XYZ que vão te ajudar a XYZ... dá uma olhada. E na sequência você explica porque isso é importante e então apresenta a lista para o seu público.

Como são MUITAS opções, isto é, uma lista de 5,10 opções, naturalmente o público terá dúvidas sobre a melhor opção usar. BINGO!

template 11

Revelação:

TODO MUNDO SABE QUE VENDER PRODUTO DIGITAL É ALGO EXTREMAMENTE LUCRATIVO...

Tutorial:

MAS O QUE POUCOS SABEM É QUE VENDER MENTORIA É NO MÍNIMO 10X MAIS...

Tutorial:

DEIXA EU TE EXPLICAR ISSO NOS DETALHES...

template 12

Mentoria - Elemento de Segmentação

Afirmção:

"A verdade é que a maioria das pessoas que não conseguem vender mentoria... cometem sempre o mesmo erro..."

Promessa:

"A boa notícia é que eu vou te explicar exatamente como resolver isso..."

Revelação:

"A maioria não consegue vender mentoria simplesmente porque..."

Template 13

1. Abertura com Identificação (Pain Point):

- **Texto:** "Lá vou eu para o trabalho de novo, 10 anos na mesma profissão..."
- **Estratégia:** O texto começa com uma situação comum e fácil de identificar, explorando sentimentos de estagnação e falta de propósito que muitos profissionais sentem.

2. Transição para uma História Pessoal (Empatia):

- **Texto:** "Foi exatamente isso que eu disse para mim mesma cerca de 7 anos atrás..."
- **Estratégia:** O narrador se coloca na posição do público-alvo, compartilhando sua própria experiência de transformação, criando empatia e credibilidade.

3. Apresentação da Solução (Promessa de Transformação):

- **Texto:** "Se esses pensamentos estão surgindo na sua mente agora, talvez seja porque um novo 'eu' está emergindo..."
- **Estratégia:** A narrativa dá lugar a uma solução implícita, sugerindo que o público está pronto para uma mudança semelhante, o que desperta o desejo de transformação.

4. Convite para a Ação (CTA):

- **Texto:** "Se você quer começar essa jornada, me siga aqui no perfil..."

- **Estratégia:** O texto conclui com uma chamada para ação direta, convidando o público a seguir o perfil para continuar recebendo orientações.

5. Visual Enhancements (Para Criar Conexão):

- **Observações ao editor de vídeo:** As instruções visuais complementam a narrativa, utilizando transições e expressões para intensificar a mensagem e a conexão emocional.

template 14

título de Negócios

Segmentação

Antecipação

Tutorial:

"Esse é o segredo para criar um modelo de negócios como mentor."

Esse é o Segredo:

"Não tente A, faça B. Melhor do que isso..."

Template 15

template de Copy:

Título/Headline: "DOIS PASSOS PARA..."

Introdução: "DOIS PASSOS PARA VENDER UMA MENTORIA DE ALTO VALOR... E 1 ERRO QUE VOCÊ PODE EVITAR..."

Vamos Começar Pelo Erro: "VOCÊ PRECISA CRIAR UM POSICIONAMENTO COMO MENTOR E NÃO COMO PROFESSOR... EM OUTRAS PALAVRAS, A SUA ESTRATÉGIA DE VENDAS PRECISA SER EXTREMAMENTE ENXUTA... NADA DE CAMPANHAS SUPER COMPLEXAS..."

Transição para o Conteúdo: "AGORA VAMOS ENTENDER OS DETALHES DOS 2 PASSOS..."

template 16

Título/Headline:

"Como Usar a Neurociência para Elevar Sua Performance Esportiva - Parte 01"

Introdução:

"Como aplicar técnicas de neurociência para aprimorar seu controle emocional e garantir um desempenho consistente nas competições... Parte 01"

Passo 01:

"O primeiro passo para utilizar a neurociência a seu favor é entender exatamente qual é a área do seu desempenho que você deseja aprimorar... Em outras palavras, qual será a sua meta principal ao incorporar essas técnicas científicas?"

Pergunta:

"Mas na prática, como você pode utilizar a neurociência para transformar sua performance esportiva e alcançar alta performance de forma consistente?"

cta

TEMPLIE 17

Ítulo/Headline:

"Como evitar o maior erro que você pode cometer na hora de criar sua rotina de alta performance..."

Introdução:

"Como evitar o maior erro que você pode cometer na hora de planejar suas rotinas diárias para alcançar a alta performance..."

Aviso sobre o erro:

"Se você errar na hora de definir seus hábitos diários, isso pode impactar diretamente no seu desempenho como atleta. Mas, mais do que isso... Isso pode impedir que você alcance o verdadeiro potencial que tem para se destacar no esporte."

Transição para a Solução:

"A boa notícia é que eu vou te ajudar a resolver isso agora... Vou te mostrar como criar uma rotina eficaz, baseada em estudos de casos de atletas que alcançaram sucesso, para que você também possa transformar seus hábitos em resultados extraordinários."

SOLUÇÃO:

template 18

- obs. para editor: vídeo deve começar reflexivo sem olhar para a câmera. fazer a transição de olhar para a câmera quando ela parar de falar em primeira pessoa.

Estratégias de Copy:

1. **Identificação com o Leitor:** O texto começa descrevendo uma situação comum que muitas pessoas experimentam, especialmente aquelas com carreiras longas. Isso cria uma conexão imediata com o leitor, fazendo-o pensar: "Isso soa como eu."
2. **Exploração de Emoções:** O texto explora emoções como frustração, insatisfação e medo. Esses sentimentos são comuns entre pessoas que estão insatisfeitas com suas carreiras, mesmo que estejam financeiramente estáveis.
3. **Questionamento e Reflexão:** O texto faz perguntas retóricas ("Então quer dizer que tudo isso foi em vão?") para incentivar a reflexão e o autoquestionamento. Isso leva o leitor a pensar mais profundamente sobre sua própria situação.
4. **Apelo à Transformação:** O texto sugere que esses pensamentos são um sinal de que uma mudança é necessária, criando uma abertura para a ideia de transformação e crescimento pessoal.
5. **Convite à Ação:** Finalmente, o texto convida o leitor a aceitar essa nova fase de transformação, sugerindo que um "novo eu" está pronto para assumir o controle, incentivando a ação.

Framework de Copy Utilizado:

1. **Problema:** O texto começa descrevendo o problema — uma carreira que, apesar de financeiramente estável, já não traz satisfação ou sentido.
2. **Agitação:** A narrativa explora as emoções e os medos associados a essa situação, como a preocupação de que mudar de profissão pode significar "jogar 19 anos de carreira no lixo."
3. **Solução:** Embora não seja explicitamente mencionado no texto, a solução implícita é a aceitação de que uma nova fase é necessária — permitindo que o "novo eu" assuma o controle e inicie uma nova jornada.

Script - Conexão

1 - Te colocaram dentro da prisão

de [algo que todos consideram necessário no seu nicho].

2 - Você tem que [cite 3 coisas que as pessoas do seu nicho ditam como regra para ter sucesso] Eles te dizem essas regras, mas só esqueceram de uma coisa...

3 - E se você não gostar de [algo

que dizem essencial]? E se você [outra possibilidade que a audiência não enxergava ainda]?

4 - Será que os seus dias estão

contados? Será que você vai ter que ____ [algo que seja comprometedor]?

Não precisa ser assim! [em uma frase resuma o seu posicionamento relacionado ao título].

5 - Aqui você vai reforçar o seu

posicionamento, comprovar e trazer autoridade pra você confirmando a frase dita no slide

6 - Aqui levante um problema e mostre que é algo que você não deseja para si, ou para a sua audiência

7 - Por isso, não se limite e não deixe

que te coloquem numa prisão. ____ que te farão ter mais resultado.

8 - Agora eu quero saber de você...

[faça uma pergunta relacionada ao tema].