THE BIG BLACK BOOK

O segredo das estratégias de negócios não é o que funcionou ano passado ou o que está funcionando agora, **mas o que vai funcionar no ano que vem**.

Duas headlines:

“100 maneiras de fazer alguma coisa” – ela está te dando caminhos

“o segredo para alguma coisa” – ele está te ofertando valor, de que ele analisou todos os outros caminhos e te forneceu apenas um

Hierarquia dos publishers:

Compiladores de informação (jornalistas/escritores) (informação é commodity) – nível 1

Editores – nível 2

Gurus – nível 3

Os gurus são os que mais ganham dinheiro e são aqueles que tem “as respostas” e com os quais o público quer se conectar.

Quanto mais sobe o nível, mais refinada e especializada é a informação e mais ela vale.

Newsletter deve conter algo novo, algo que esteja na borda do conhecimento, alguma inovação.

Newsletters devem conter uma carga emocional, as pessoas não compram coisas quando elas estão otimistas, mas quando elas estão nervosas sobre o presente.



A qualidade do produto grátis é talvez mais importante do que o produto high level

O cliente quer ser um herói



No livro tem o detalhe da função de cada um

Pag 55 to 117 (pulei)

10 mandamentos da escrita:

1 – leia o livro “writing that works” do Roman-Raphaelson 3 x

**2 - escreva da mesma forma que você fala, naturalmente**

3 – utilize palavras, frases e parágrafos curtos

4 – nunca utilize jargões (são marcas de determinados grupos profissionais)

5 – nunca escreva mais de duas páginas sobre um mesmo assuntos

6 – cheque suas citações

7 – nunca envie uma carta ou uma memo após ter escrito. Leia em voz alta no dia seguinte e depois edite.

8 – se é algo muito importante, faça junto com um colega.

9 – antes de mandar tua carta ou sua memo, tenha certeza de que está super claro o que você quer que o leitor faça.

10 – se você quer uma AÇÃO, não escreva, vá e diga ao leitor o que você quer (ponto A ao ponto B).

**Não fazer copies curtas. Desperdício de grana.**

Clutter = toda palavra extra que deixa o texto prolixo, te faz soar chato ou repetindo coisas

Como reconhecer um clutter? Pode colocar um parêntesis em expressões que você considerar inútil e fazer uma análise, alguns casos válidos são:

1 – adjetivo que tem o mesmo significado que o verbo (sorriu felizmente);

2 – ou adjetivos que dizem algo sobre um fato conhecido (arranha-céu alto);

3 – sentenças que repetem algo que já foi dito;

4 – sentenças que digam coisas que o leitor não precisa saber;

5 – sentenças que desqualificam ou enfraquecem alguma frase (um pouco, mais ou menos) ou sentenças como (estou tentado a dizer);

Algumas pergunta que podemos nos fazer:

1 – cada palavra é significativa?

2 – existe algum pensamento que pode ser expresso de forma mais econômica ?

3 – existe algo “pomposo”, pretensioso, “modinha” ?

4 – você colocou algo só por pensar que é bonito ?

Seja grato por tudo o que você puder jogar fora.

Simplifique, simplifique.

Uma boa maneira de melhorar a legibilidade do texto é mantendo o FK mandate score abaixo de 7.5, para fazer isso você deve seguir as regras do Strunk & White.

O poder dos 3 (muito bom para editoriais)

**Sempre que você fizer uma alegação desenvolva 3 parágrafos de prova.**

O primeiro parágrafo deve ter a prova mais forte e deve ser o maior. O segundo deve ser metade do primeiro. O terceiro metade do segundo.

O tipo de prova deve ser diferente nos três parágrafos.

Po exemplo: o último pode ser um testemunho, o primeiro um teste que foi feito e o segundo um estudo científico.

Estrutura de uma “sales letter”:

Lead: tem o objetivo de engajar e excitar o coração do prospecto

Body: tem como propósito oferecer a prova para todas as alegações e satisfazer a mente em dúvida do prospecto.

Close: tem como objetivo convencê-lo de que sua proposta é de grande valor

Three-legged stool (banquinho de 3 pernas)

Ideia/big idea: sua proposta única de venda

Beneficio: o que o produto vai melhorar na vida do prospecto

Prova: pode usar poder dos 3

Copywriters novatos falam demais do produto, os experientes sabem que o cliente importa só com ele mesmo e como o produto vai ajudá-lo.

Gauntlet Series: série de emails desejando boas vindas para os novos subscribers, mostrando os melhores editoriais e melhores ofertas.

Deep Wondering:

Copywriter ir além nos problemas enfrentados pelo cliente, com objetivo de criar copies (headlines, leads, bodies, etc) inovadoras. Os clientes nos pagam para ir além.

Big Idea

**Nada é mais importante do que a big idea.**

Seu anúncio sem uma big idea passa desapercebido é como um navio no meio da noite.

Alimentar o cérebro enquanto consciente com informações para que o inconsciente processe e produza as big ideas.

Perguntas para se fazer, para descobrir big ideas:

1 – Quando eu vi pela primeira vez, me causou espanto ?

2 – Eu queria que eu tivesse pensado nisso ?

3 – É único ?

4 – Poderia ser usado por 30 anos ?

Mais importante que o anúncio, é a mensagem principal que você quer passar.

Big idea é:

1 – importante para o **cliente e para o produto**.

2 – excitante, traz algo que a maioria não está falando sobre. Algo que faça seu cliente **sentar e prestar atenção**.

3 – traz benefício.

4 – tem uma lógica simples, tem que ser fácil de entender o problema que seu produto resolve, faz o produto ser único, que leva à uma conclusão natural.

As melhores big ideas fazem todo este trabalho em poucas palavras. A venda é feita na headline ou no final do primeiro parágrafo.

6 princípios de ideias pegajosas:

1 – Simples mas não simplória, deve ser profunda o suficiente para levar o indivíduo a pensar;

2 – Inesperado (manter a atenção das pessoas): ser contraintuitivo, causar surpresa – **gerar emoção**, gerando lacunas e as preenchendo;

3 – Ser concreto: imagens concretas são mais fáceis de ser lembrar e é uma garantia de que será absorvido da mesma forma por todos na audiência [Exemplo: provérbios, mais vale um passarinho na mão do que dois voando];

4 – Credibilidade: prover um mecanismo que a pessoa possa provar por si mesma ou prover alguma prova. [Ex: “Antes de votar se perguntem se vocês estão melhores hoje do que a 4 anos atrás”];

5 – Emoções: gerar emoções para gerar proximidade;

6 – Histórias: storytelling para facilitar assimilação;

DESTAQUE: EXPERIMENTO DO “BATUQUE DE MÚSICAS”, É MUITO INTERESSANTE

Como remover potenciais objeções:

Conhecendo as 3 principais:

1 – produto muito complicado de usar ou entender;

2 – produto que não é importante o suficiente;

3 – produto muito caro;

Quase todo produto geralmente cai em uma dessas categorias, para resolvermos isso antes ou depois que o prospecto as perceba temos que usar temos que usar **redefinição**;

Exemplo do sabão Lifebuoy de 1930.

Recursos para redefinição - gradualização:

1 – Simplificação – para o produto muito complicado – apenas dizer que é simples **não funciona** – usando redefinição;

2 – Escalação – para um produto que já se sabe que funciona é simples, **mas as massas não lhe dão muita importância**, dificultando assim a escala;

2.1 – Aumentar o apelo do benefício ou aumentar a importância do produto;

3 – Redução de preço – fazer o preço parecer menor – usando redefinição;

Como escrever melhor:

Escrever melhor é o bom pensamento (big idea) expressa de forma clara;

A escrita deve tocar seu leitor de forma emocional e fazê-lo pensar – “Isso é ótimo, nunca havia pensado nisso antes” – é uma habilidade de bons copywriters;

**A escrita racional (prova) deve vir apenas após a escrita emocional;**

Existem 3 tipos de prova:

Prova factual – é uma prova baseada em pesquisa (fatos) – se tua pesquisa foi bem feita, qualquer um com conexão a internet pode pesquisar e ver com os próprios olhos;

Prova anedotal - é uma prova baseada em histórias (factuais e não factuais) – é o famoso “show don’t tell”, apela muito forte para o **lado emocional**, as **pessoas não são críticas** quando leem uma história, elas se **entretém**. Isso nos dá uma enorme vantagem.

Prova social – é uma prova baseada na opinião de outras pessoas – testimonials e opiniões de experts.

Claridade das ideias – o quão fácil é de entender a “big idea”:

Manter FK mandate abaixo de 7.5;

Usar sentenças simples (evitar maldição do conhecimento, linguagem universal);

\*\*

Interessante:

*Tem um estudo científico chamado Fluência Cognitiva, que estuda o efeito da linguagem simples, nos leitores. O que os pesquisadores descobriram, é que uma sentença simples tem mais credibilidade do que uma mais complexa, mesmo que as duas signifiquem a mesma coisa.*

\*\*

\*\*

Interessante:

*Pediu que todas as sentenças e promoções que fossem enviadas para ele tivessem no topo a big-idea e o FK score, se o score fosse maior que 7.5, já rejeitava ou se a big-idea não convencesse.*

\*\*

Vendendo big ideas:

É muito melhor um escritor focar em 2 ou 3 big ideas, do que em múltiplas ideias, fica mais fácil para o leitor associar a big idea com a pessoa, do que simplesmente lembrar do nome dela. Ex: o cara dos bitcoins, o cara profeta do apocalipse.

Um escritor que foca em um par de big ideas por um bom tempo, consegue aprimorar elas e vende-las por um longo tempo. Tem mais repertório, podendo analisa-las de diferentes ângulos.

\*\*

Interessante:

*Quando acha uma big idea muito braba, ele forma um* ***HIT squad****, deve have um líder só responsável por isso, que se encontra uma vez na semana para maximizar as vendas desta big idea.*

*O squad pode ter:*

*1 – o copywriter escritor da big idea;*

*2 – o editor por trás da ideia;*

*3 – o marketeiro responsável por espalha a ideia;*

*4 – o customer servisse ou vendedor que vai tratar dos clientes, atingidos por essa ideia;*

*5 – qualquer um que queira participar de curiosidade;*

*O que pode ser discutido:*

*1 – em quais websites ou outras newsletters podemos expor nosso conteúdo;*

*2 – ideias de vídeos em cima da big idea;*

*3 – desenvolver uma série de artigos para uma newsletter;*

*4 – pensar juntos em canais de distribuição;*

*5 – pensar em 10 bullets para o digest;*

*6 – pensar em uma nova lead idea*

\*\*

**Big-ideas são raras, por isso quando a encontramos, temos que correr com ela, torcer o pano até o final e explorá-la ao máximo.**

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Como ter ideias:

Ser um expert no assunto;

Trabalhar na área;

Se comunicar sobre o tópico (dar aula, escrever sobre, conversar com outras pessoas), quanto mais melhor;

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Inovações não precisam ser revolucionárias:

Os clientes não estão buscando por produtos revolucionários. Eles buscam por adaptações inteligentes sobre aquilo que eles já conhecem e amam (80% velho e 20% novo).

**Você não pode ditar o mercado (se fala isso também no livro posicionamento do – Al Ries – você não pode influenciar uma pessoa a comprar um produto que ela não tenha vontade de comprar).**

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Como ser uma máquina de ideias:

Criatividade nasce de pesquisa sobre uma ideia que já existe. Deu o exemplo do publicitário Claude Hopkins, e sua pesquisa sobre escovação para popularizar pasta de dente.

**Bloqueio criativo é preguiça de fazer pesquisa.**

**+++**

*“Eu não inventei nada novo” disse Henry Ford. “Eu simplesmente agrupei as descobertas de homens do passados, centenas de anos de trabalho”*

**+++**

Fazer engenharia reversa em outras ofertas e se perguntar por que funcionam?

Ler e escrever todos os dias – ler ao menos 1 hora e anotar 5 ideias.

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Como fazer um bom brainstorm?

3 pessoas é melhor do que 2.

No máximo 8 pessoas, idealmente 6. Brainstorm dever ser rápido, melhor fazê-lo 1 hora com um grupo de 6, do que 2 horas com um grupo de 12.

A quantidade de tempo para se gerar uma boa ideia, é a quantidade de tempo disponível menos 30 minutos. As sessões criativas devem durar de 1 a 3 horas, nunca mais do que isso.

Determinar um propósito antes de começar. Ideias ordinárias devem aparecer e devemos fazê-la melhor – “Como podemos fazê-la melhor ?”.

Todos devem participar igual.

Evitar comentários e críticas gerais evitando divagar, sugestões devem ser pontuais.

Deve ser positivo, ao invés de dizer – “Está errado por que” – diga - “Como podemos fazê-la melhor ?”.

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2 regras para preservar a inspiração de gênio:

Gravar as sessões. Para se necessário ter uma referência para voltar ao “Aha! moment”.

Quando uma ideia “tipping-point” surgir, um anúncio deve ser escrito em pelo menos 24 horas **(apenas a head line e a lead, que são responsáveis por 80% do impacto das vendas)**.

Quando se trata de ter ideias brilhantes, o tempo é o nosso inimigo, quanto mais rápido se puder trabalhar na ideia, mais chance há de preservar sua genialidade.

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Pag 209

Como escrever uma e-letter:

1 – coloque um tom pessoal, para que fique bem claro para o leitor que é você quem está escrevendo. Ex: colocar uma anedota da sua vida pessoal.

2 – romatize: o autor está em lugares incríveis, ou levando uma vida diferenciada...

Pag 231

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ESTRUTURAÇÃO:

5 fundamentos da sales letter:

1 – “Pregue ao convertido”: não faça rodeios tentando vender a quem nunca comprou de você, direcione a compradores que já demonstraram interesse em comprar de você o produto que está vendendo ou serviços similares.

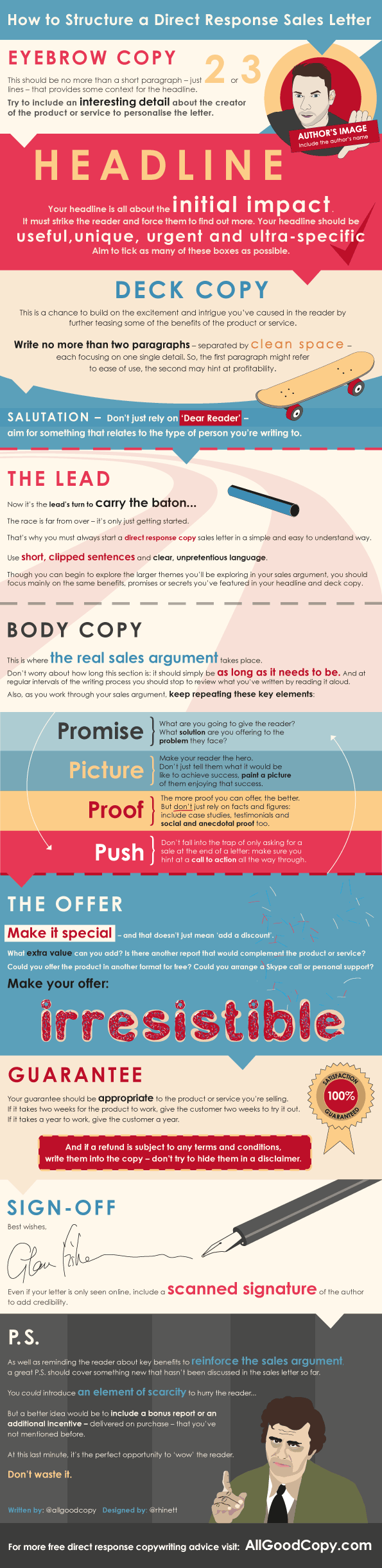
2 – Comece com o prospecto: não foque no produto como já dito anteriormente, o prospecto só pensa nele. Se pregunte, “O que meu cliente pensa sobre ?”, “O que deixa ele acordado de noite ?”, “O que ele sonha?”, pense na resposta para essas perguntas e terá tua sales letter alinhada.

3 – Princípio de pareto se aplica: o “argumento de vendas” e o “fechamento”, constituem de 80-90% da sales letter, a “headline” e a “lead (primeiros parágrafos da copy)” de 10-20% e tem o maior impacto na venda (80%).

4 – Mesmo com uma lead potente, você pode estragar a venda: o cliente vai buscar brechas na tua “sales letter”, uma forma dessa brecha aparecer é prover provas insuficientes.

5 - Feche tua sales letter com uma oferta, irresistível

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Imagem poética:

Um escritor persuasivo sabe seduzir o coração (emocional) e convencer o cérebro (racional) em um instante de tempo, é a famosa imagem poética.

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Os 4U’s os segredos para criar boas headlines:

Urgencia: sua headline deve dar um motivo ao prospecto para agir agora;

Utilidade: apelar para um benefício que tenha utilidade para o prospecto;

Unicalidade: deve sugerir que você está oferecendo algo diferente de tudo no seu nicho;

Ultra-especifidade: deve ser o mais precisa possível, oferecendo fatos e figuras;

Porém existem exceções de headlines que criam imagens na mente do prospecto, incentivando-o a montar uma cena na cabeça e curiosidade para ler a copy;

Ex:

*Bartenders africanos em uma taverna americana*

5 perigos mortais da copy:

PERIGO 1: HEADLINE COMUM

1 – headline não ser única:

Se sua headline se parece com algo que qualquer um diria, reescreva-a;

A maioria das headlines não contém USP (*unique selling proposition*), que deve conter 3 critérios:

\* deve conter um benefício que as pessoas queiram pagar;

\* o benefício deve ser único;

\* deve ser poderoso o suficiente para mover as massas;

2 – não ser específica:

Adicionar fatos, quantos % economiza? Feito em qual lugar para quem? Quanto de gordura faz emagrecer? Em quantos dias?;

3 – usar advetoriais (promoção que parece como uma revista de ajuda):

Headlines puras de benefício não estão funcionando muito bem como costumavam funcionar, logo é interessante usar advetoriais;

Devem ser únicos;

A oportunidade ou perigo deve ser iminente;

Devem haver consequências pessoais por não ler a copy;

PERIGO 2: FALTA DE OLHAR CRÍTICO

Revisar a copy com “olhar crítico” para pegar erros ou mostrar para outras pessoas, visando sentir o mesmo que o prospecto sentiria, excitação na lead.

PERIGO 3: VISÃO CONFUSA

Prometer um benefício e entregar outro;

Ter uma rota antes de embarcar prospecto no carro, ponto A para ponto B;

Criar uma cadeia irrefutável de lógica. Começar com uma proposição que ele já acredita e depois introduzir cada nova ideia com elementos de prova.

Nunca deixar o prospecto com dúvida na onde você está indo.

PERIGO 4: FALHAR EM FOCAR EM UMA ÚNICA IDEIA

Grandes editoriais e promoções são focados em uma única ideia, uma única grande história costuma ajudar.

O autor deve manter a ação final em mente, a ação que ele quer que o prospecto realize ao final.

PERIGO 5: FALTA DE ESPECIFICIDADE NO ARGUMENTO DE VENDAS

Agregar dados e fatos à sua escrita, para que ela não fique genérica.

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

9 maiores estupideses que se pode fazer na copy:

1 ESTUPIDEZ:

Reinventar a roda, incentivou a basear as ofertas em outras já existentes e que funcionam.

2 ESTUPIDEZ: não foque em slogans

Copy pequena, desperdício de grana.

Não existe copy muito longa. Existe copy chata.

Se a copy não é chata, quanto mais você conta, mais você vende.

3 ESTUPIDEZ: não ser redundante

Em oferta que está funcionando não se mexe.

Se os números não dizem o contrário deixa arder.

Em todos os anúncios que fizer, conte sua história completa, faça o pitch completo, para fazer cada real valer.

4 ESTUPIDEZ: não aprimorar uma oferta boa

Ele defende testes em:

\* preço

\* headline

\* ofertas

\* media

\* listas

Ele deu exemplo de uma página inteira em um jornal que custa mais o COM, porém converte de 20 a 30 vezes mais, pois o mercado não é sofisticado.

5 ESTUPIDEZ: subestimar a ganância humana

Ele incentivou a conceder quantas promoções, reduções de preço quantas forem possíveis e apelativas.

6 ESTUPIDEZ: superestimar a inteligência humana

Escrever o mais simples possível, parágrafos curtos, palavras pequenas.

7 ESTUPIDEZ: adivinhar o que querem os prospectos ao invés de perguntar para eles

É irresponsabilidade gastar $ em anúncios, sem perguntar aos prospectos o que eles querem.

8 ESTUPIDEZ: esquecer que as pessoas são céticas

O primeiro erro para o fracasso do marketing é o fato de que AS PESSOAS NÃO QUEREM o que você está vendendo.

O segundo erro é que as pessoas querem mais o dinheiro do que comprar seu produto.

Uma vez superados os dois primeiros obstáculos, AS PESSOAS NÃO VÃO ACREDITAR EM VOCÊ (que seu produto funciona, na tua honestidade, na tua garantia, que você não vai desaparecer). Um bizu de como superar esses problemas:

\* incluir o número de telefone do teu escritório em cada anúncio;

\* nunca usar endereço de caixa postal e sim endereço de cada anúncio;

\* convidar pessoas para te fazer uma visita;

\* dar detalhes de onde você está localizado (ex do outro lado da rua da praça tal);

\* dizer para as pessoas ligarem para a pessoa com o nome tal se houver dúvida;

\* prover testemunhos e referências;

\* dizer exatamente o horário no qual você está aberto;

9 ESTUPIDEZ: não ter humildade para pedir ajuda

------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Estabelecendo uma USP

Produtos que se destacam são aqueles que estabelecem UM ÚNICO BENEFÍCIO acima dos demais;

Quando esse benefício pode ser apresentado como uma característica ÚNICA do seu produto, você tem uma oferta que pode durar, durar e durar.

Ter uma USP é se posicionar. E essa **USP tem que ser reforçada várias vezes** para marcar seu **posicionamento** no mercado e entrar na cabeça do prospecto.

A USP tem 3 características:

1 – parecer ser única – a característica que você escolher não necessariamente precisa ser única ao seu produto, **mas você deve fazer parecer que é**;

2 – utilidade – **a característica única deve ser útil**;

3 – deve ser simples – **nada que é complicado vende bem**;

Um vez que você estabeleceu a USP ela se torna a base para a sales letter:

1 – big idea;

2 – big promisse;

3 – alegações;

4 – prova para essas alegações;

A **big idea deve vir da USP**, mas **não são a mesma coisa**.

Pag 283

REEMBOLSO DENTISTA ANTERIOR

REEMBOLSO DENTISTA AGORA