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: a

Compiladores de informação (jornalistas/escritores) – 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.

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 segundo

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 d eduas 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.

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 anáise, 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 perguntsa 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 experientes 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 ?

Pag 173