

AS TÉCNICAS SECRETAS DE COPYWRITING

TUDO O QUE VOCÊ PRECISA SABER E NÃO TE
CONTARAM

WWW.
TIGER
COPY
.COM.BR



TIGER COPY

SEJA FERA!

INTRODUÇÃO (NÃO PULE A INTRODUÇÃO!)

AS TÉCNICAS SECRETAS DE COPYWRITING

O melhor para os melhores

Olá, amigo(a). Tudo bem?

Caso você já seja do ramo e está aqui, esta é uma ótima ferramenta para complementar seus conhecimentos. Caso você seja iniciante, não tem problema, tem espaço para todo mundo.

A maioria dos exemplos aqui são de copywriters anônimos que deveriam ser louvados pelos quatro cantos, outros são de famosos como David Ogilvy, Gary Halbert, e outros. Alguns foram retirados de sites em inglês e de peças publicitárias de algumas empresas. Enfim, a copy está em todos os lugares.

Você terá acesso às mais famosas cartas de vendas dos maiores copywriters do mundo. Estas cartas não são fáceis de achar livremente por aí, então aproveite ao máximo o que você tem em mãos.

A ideia não é plagiar ou copiar, mas aprender com grandes exemplos. Faça bom uso dos modelos aqui usados.

Vamos começar?

Sandrine Faria

LEMBRE-SE: SEJA FERA!

BOA LEITURA!



VAMOS LÁ!



01 O QUE É COPYWRITING

O QUE É COPYWRITING?

É a arte de escrever textos que vendem

É um termo em inglês que não tem uma tradução correspondente, mas pode ser definida como a arte de escrever de maneira persuasiva com o objetivo de induzir o leitor a tomar determinada decisão, como cadastrar um e-mail ou realizar uma compra.

O copywriter é o responsável por escrever a copy (que tem vários formatos). Ele precisa conhecer determinadas técnicas de Copywriting e escrita persuasiva (coisas que você vai aprender aqui).

EXISTE UM TAMANHO IDEAL PARA O TEXTO DE COPYWRITING?

Não existe um tamanho exato, pois tudo depende da sua audiência e do produto que promove.

Geralmente, textos longos fazem com que o visitante permaneça mais tempo em sua página, sendo o tipo de texto ideal para falar sobre um produto ou serviço que possuem preços mais elevados.

Já para promoções, o ideal são textos mais curtos, que falem sobre um produto ou serviço que não precisam de muitas explicações.



02

PRINCÍPIOS
PSICOLÓGICOS DO
COPYWRITING

Já dissemos que o objetivo da copy é persuadir o leitor a realizar uma ação. Por trás disso tudo existem os recursos psicológicos. Todos são relacionados aos famosos gatilhos mentais, que são mecanismos que são disparados na mente e, a partir de um estímulo emocional, fazem com que uma pessoa tome uma decisão.

1. RECIPROCIDADE

Quer uma resposta positiva? Ofereça algo positivo!

2. ESCASSEZ

É da natureza do ser humano valorizar quando sente falta. Quando sente que algo vai acabar, nós agimos rapidamente a fim de não perder a oportunidade, como se fosse a última coisa na terra.

3. APROVAÇÃO SOCIAL

Sabe quando dizemos que algo é modinha? Pois é, temos a capacidade de tomar decisões baseadas nas atitudes de outras pessoas. Muitas pessoas pensam: "bom, se tem tanta gente escolhendo produto x é porque realmente funciona".

4. AFINIDADE

Existe uma coisa que talvez você faça e não saiba: se aproximar de pessoas que sejam parecidas com vocês. Esta característica do nosso cérebro faz com que alguma habilidade ou até mesmo a dor nos aproximem dos outros.

5. AUTORIDADE

Inconscientemente (e por mais que muita gente não queira) temos a tendência de obedecer e respeitar aqueles que consideramos superior, isso vai de um médico ou a alguém influente em alguma rede social.

6. COMPROMETIMENTO

Sabe por que o casamento é um compromisso? Porque as duas pessoas assumem, publicamente, que vão cumprir com o que estão dizendo. E toda vez que uma pessoa assume um compromisso em público, ela se sente pressionada a cumprir com aquilo.

03

OS RECURSOS
PSICOLÓGICOS
MAIS USADOS (E COM EXEMPLOS)



SURPRESA: entrega algo inesperado no título e pegue a pessoa desprevenida.

Exemplo: "Este post é completamente ruim. Não leia isso!"

QUESTIONAMENTO: torne a sua publicação pessoal com uma pergunta que o público possa ter empatia e/ou se identificar.

Exemplo: "Você sabe como escrever *headlines* impressionantes?"

CURIOSIDADE: o ser humano é naturalmente curioso. Este recurso gira em torno da sua curiosidade, abrindo um enorme "círculo" que precisa ser fechado.

Exemplo: "11 fórmulas de títulos comprovadas para testar em seu próximo post de blog. A número 9 vai deixar leitores aos seus pés."

NEGATIVIDADE: por mais que o lado prazeroso das coisas seja bom e as pessoas, naturalmente, evitem a dor, por alguma razão, o lado da dor é um forte motivador. Atingindo este ponto crítico, uma headline tende a funcionar muito bem.

Exemplo: "Evite cometer estes 4 erros na hora de ganhar dinheiro."

COMO: um clássico da comunicação imediata de valor (desde que o que você esteja mostrando aos leitores é o que eles desejam).

Exemplo: "Como escrever títulos de posts que dobrarão seus cliques e conversões."

NÚMEROS: por mais surpreendente que seja, as pessoas adoram números. Números fazem tudo parecer mais específico e menos vago. E quanto mais específico for (ao invés de arredondado), melhor.

Exemplo: "17 maneiras comprovadas de ganhar dinheiro em casa. Vamos ver o que é comum entre elas."

REFERÊNCIA DO PÚBLICO: você se comunica de forma específica com um determinado público.

Exemplo: "O guia definitivo para escrever artigos: para donos de blog que não são escritores profissionais."

ESPECIFICIDADE: relacionada diretamente com o aspecto dos números. Mais uma vez: as pessoas valorizam fatos específicos que são confirmados por números e dados, ao invés de teorias simples.

Exemplo: "A estratégia de 3 partes que gerou 1083 mais cliques em 72 horas."



04

COPY
PERSUASIVA:
COMO ESTRUTURAR

COPYWRITING NO TÍTULO

Headline

A Headline (ou título) é uma das partes mais importantes do seu texto, seja ele um artigo, post ou anúncio.

É a partir dela que você chama a atenção do seu cliente ou leitor.

Essas headlines despertam algum sentimento nas pessoas que as leem, mas veremos isto mais para frente, no bônus, com mais de 140 modelos prontos e validados - e de alta conversão - para você copiar e colar ou adaptar para o seu produto ou serviço.

ATENÇÃO:

Siga **fielmente** a estrutura abaixo e sua copy terá a **persuasão** trabalhada de forma correta a fim de gerar as conversões e resultados esperados.

A copy persuasiva precisa de alguns elementos que muita gente não diz por aí.

Falar de persuasão é fácil, a questão é: como estruturar toda essa persuasão de forma que gere resultados? Confira abaixo os elementos da estrutura:

1. FOCO NO LEITOR

O visitante precisa entender que o texto que ele está lendo é exatamente para ele e entender o porquê de lê-lo. Você consegue explicar este porquê através de promessas e cumprindo cada uma delas durante todo o texto.

2. PROPÓSITO DO TEXTO

Especificando um propósito e distribuí-lo em cada parte do texto, tendo uma ideia que transmita um propósito menor, mas que tenha uma relação com o propósito principal.

3. AFIRMAÇÕES ESPECÍFICAS

Explique as razões de cada uma das afirmações. Gere confiança em quem estiver lendo.

4. CREDIBILIDADE

Este é o elemento que não pode faltar em sua copy, pois as pessoas dão muita preferência ao que possui credibilidade. Você pode usar depoimentos de pessoas mostrando os resultados que atingiram com o seu produto ou provas sociais.

5. FAÇA A OFERTA

Convencer o leitor de realizar uma ação é o objetivo principal de uma copy, então, se você está vendendo um produto, obviamente, a sua copy precisa ter foco na venda.

6. RESPOSTAS

Para todas as promessas apresentadas em forma de perguntas você precisa oferecer uma resposta. É este o elemento que vai conduzir o leitor até a compra, pois vai despertar nele o desejo de conhecer as respostas.

O MODELO DOS 4 U'S PARA COPY

A fórmula dos 4U's também pode ajudá-lo a escrever seus textos de vendas, artigos, e-mails e as copys mais poderosas.

As mesmas razões que tornam o método dos 4U's **tão poderoso** também obrigam os clientes/visitantes a continuar lendo o texto, artigo ou e-mail inteiro.

- Passar um senso de **urgência**;
- Transmitir a ideia de benefício **único** para o leitor;
- Ser **útil** para o público-alvo;
- Ser **ultra específico**.

05

DEIXAR CLARO OS
BENEFÍCIOS
DA COPY



É fundamental que você mostre os benefícios que o seu produto ou serviço oferece para quem comprar. Se você não deixar claro (**preste atenção!**) o seu público não irá comprar.

E aí são tempo e trabalho jogados fora. E você não quer isso, certo? Os benefícios mais comuns são:

- Flexibilidade de tempo;
- Trabalhar em qualquer lugar;
- Independência financeira;
- Abrir o próprio negócio;
- Emagrecer rápido.

A OFERTA IRRESISTÍVEL

Como criar uma oferta irresistível com todos esses recursos em mãos? Vamos lá: já reparou que quando alguém está contando uma história para você, você presta total atenção?

A copy precisa funcionar basicamente assim. Conte uma história que conduza as pessoas a realizar a compra de forma natural. Como nos itens anteriores também temos uma estrutura de elementos a seguir.

1. ATRAÇÃO

Engana-se quem pensa que não precisa atrair. E para atrair seu público, você precisa fisgar o seu público como peixes (mas os peixes certos, no caso).

As *headlines* (veja anteriormente) são o anzol para isso. Elas chamam a atenção de imediato.

2. APONTAR A DIREÇÃO

Não adianta nada você elaborar toda a copy, ter um ótimo produto, se você não mostrar o caminho da aquisição.

3. ENTREGA DE CONTEÚDO

Novamente: você precisa mostrar como o produto ou serviço vai mudar a vida de quem adquire. A pessoa não pode sentir que está desperdiçando tempo e dinheiro.

Você não precisa falar do produto, você precisa falar de assuntos relacionados a ele, como o potencial, os benefícios, e por aí vai.

4. CONCLUSÃO DE OFERTA

Depois de apresentar o produto, suas características e benefícios, você pode trabalhar o bônus, garantia, preço e chamada para a ação.

O bônus vai impulsionar a compra, podendo ser produtos ou serviços extras, que farão um conjunto se a pessoa adquirir o que está sendo ofertado.

A garantia é fundamental para mostrar que o produto ou serviço é seguro e confiável.

Para produtos físicos o ideal é de 30 dias, já para produtos digitais ou serviços o ideal são 7 dias. A pessoa já viu todos os benefícios e está totalmente interessada.

É bem provável que ela não esteja se importando com o preço sendo um gasto, mas sim um investimento.

Fique tranquilo(a) e mostre o preço sem medo (vai na fé!).

A chamada para ação, como dita anteriormente, é a decisão definitiva que fará a sua copy converter em compra.



06

COPYWRITING COM FOCO EM CONVERSÃO (ELEMENTOS)

Vez ou outra não é necessário utilizar todos os elementos em uma copy de conversão para não ficar algo muito exaustivo.

Para que sua copy cumpra o objetivo você vai precisar combinar apenas alguns dos elementos listados abaixo.

APLIQUE COM SABEDORIA

1. URGÊNCIA

Quer ter uma copy irresistível? Use a urgência.

Seu maior objetivo é chamar a atenção do público-alvo, despertar a curiosidade e induzi-lo a realizar uma ação rápida para não perder a oportunidade.

Exemplo: "Descubra agora mesmo o segredo para..."

2. CONEXÃO

Criar uma ligação emocional entre você e o leitor do seu copywriting é a chamada conexão.

Isso mostra que ele também é capaz de atingir o objetivo que você atingiu.

Exemplo: "Empresária ensina como atingiu..."

3. EXCLUSIVIDADE

Mostre para o seu público, através da copy, que o seu produto ou serviço não é fácil de encontrar por aí. Deixe claro que ele está adquirindo algo exclusivo.

Exemplo: "O segredo dos médicos mais conceituados para perder peso rapidamente"

4. META

Elemento utilizado para mostrar ao visitante/leitor o quanto a vida dele irá mudar dali pra frente. Você precisa despertar o desejo de mudança. Porém, a copy precisa deixar claro que a mudança só ocorrerá a partir da aquisição do produto ou serviço.

Exemplo: "Como ganhar dinheiro trabalhando em casa"

5. CHAMADA PARA AÇÃO (CALL TO ACTION)

Como o próprio nome diz, esse elemento deixa bem claro o que o leitor precisa fazer. Esse elemento é o que mais ajuda a aumentar suas conversões.

Exemplo: "Clique aqui e descubra"



07 OTIMIZAÇÃO DE CONTEÚDO

Não é apenas as pessoas que você precisa agradar com a sua copy, mas os mecanismos de busca também.

Se você nunca ouviu falar nisso, vamos abordar os itens que você precisa otimizar para atrair visitantes a partir dos maiores mecanismos de busca, como o Google e o Yahoo.

1. PALAVRA-CHAVE (OU KEYWORD)

Essa é a parte fundamental para os mecanismos de busca. As palavras-chave são importantes para que o seu conteúdo apareça em buscas ou até mesmo em conteúdos relacionados.

Utilize a palavra-chave principal na introdução, subtítulos e na conclusão.

2. LINKS INTERNOS

Para aumentar o seu rankeamento você precisa manter o visitante por mais tempo em sua página. Utilize de links internos para redirecionar para artigos ou seu blog.

3. LINKS EXTERNOS

Os dados que você citou todo o tempo serão confirmados e isso gera credibilidade.

4. LINK BUILDING

Quanto mais autoridade o site que apontar para o seu conteúdo tiver, maior será a credibilidade e relevância nos mecanismos. Os mecanismos enxergam os links que apontam para o seu conteúdo como um fator para medir a relevância.



08

ERROS QUE UM COPYWRITER
DEVE EVITAR
(E SÃO MUITOS)

ERROS MAIS COMUNS:

- Conteúdo pobre;
- Não conquistar a confiança do seu público;
- Não ter foco;
- Usar vocabulário técnico;
- Não falar os benefícios do produto/serviço;
- Enrolar;
- Não revisar o texto;
- Utilizar imagens de baixa qualidade;
- Dar muitas ordens.

DICA:

- Chame a atenção do seu público;
- Desperte o interesse;
- Transforme o interesse em desejo;
- Conduza para a conversão (compra).

RESUMO EM 12 PASSOS

- 1.** Chame atenção
- 2.** Identifique o problema
- 3.** Apresente a solução
- 4.** Mostre suas credenciais
- 5.** Mostre os benefícios
- 6.** Dê prova social
- 7.** Faça sua oferta
- 8.** Coloque escassez
- 9.** Dê garantia
- 10.** Chame para ação
- 11.** Dê um aviso
- 12.** Termine com um lembrete

Agora que você aprendeu tudo, está na hora de colocar em prática. Lembre-se: qualquer dúvida é só nos chamar. Vamos deixar nossos contatos para você falar conosco.

PRATIQUE MUITO E BOAS VENDAS!

**ACHOU QUE TINHA TERMINADO?
JÁ ESTAVA TRISTE, NÉ?**

**Relaxa, deixamos alguns templates para você
preencher, headlines para inspirar e algumas
cartas de vendas famosas para você ficar fera.
Mas vá até o final porque ainda colocamos um
exercício para você.**

FAÇA UM BOM USO, HEIN?

BÔNUS

CONTEÚDO **ADICIONAL** PARA VOCÊ:

MODELOS PRONTOS DE HEADLINES PODEROSAS
MODELOS DE CARTAS DE VENDAS MILIONÁRIAS

AS HEADLINES MAIS PODEROSAS E TEMPLATES PARA VOCÊ PREENCHER

- BÔNUS -

"A chave para influenciar pessoas e ganhar 9X mais com suas habilidades em 2019 - usando apenas sua mente e seu computador."

"Finalmente uma maneira 100% comprovada de perder peso sem fazer dietas malucas"

"A Chave Mágica usada por milionários para alavancar negócios digitais e faturar alto com suas habilidades."

"A cura para a insônia. Sem antidepressivos. Sem tratamentos que valem uma fortuna - apenas uma pequena mudança na sua rotina."

"Uma maneira 100% garantida de ter seu negócio online sem dispor de altos investimentos."

"Os 15 passos para vencer os distúrbios do sono e evitar gastar milhares de reais com remédios."

"38 maneiras fáceis e divertidas para ganhar R\$ 500 no próximo final de semana."

"As pessoas que lerem este livro ficarão com seu dinheiro."

"Dermatologista revela os segredos para ter uma pele sem espinhas sem precisar tomar remédios."

"A grande verdade sobre ficar rico."

"Usar um advogado pode ser perigoso para a sua riqueza".

"Dona de casa descobre como ganhar R\$5 mil por mês vendendo bolos no pote."

"A fantástica "lama mágica" usada por um médico da TV que não acredita em cirurgia plástica!"

"Possua o negócio que você escolher sem investir 1 único centavo."

"Você está pronto para fazer vendas online sem precisar ficar o dia todo na frente do computador?"

"Você está pronto para usar auto-hipnose para fazer a vida dar o que você quer?"

"Você pode rir das preocupações financeiras se seguir este simples plano."

"Ótima notícia: Agora qualquer um pode aprender inglês sem precisar ficar horas em uma sala de aula."

"O livro de quem pertence a quem."

"Um pequeno erro custou a um fazendeiro US\$ 3.000 no ano."

"Você deseja vender mais no seu e-commerce sem precisar investir mais em ferramentas? Então siga estas 7 estratégias simples!"

"Conselho para esposas cujos maridos não guardam dinheiro – por uma esposa."

"Como fazer uma fortuna hoje começando do zero!"

"10 estratégias vencedoras que você pode usar para aumentar suas vendas hoje mesmo."

"O segredo para ser próspero."

"Seus empregados trabalham tão devagar quanto leem?"

"Descubra hoje mesmo como abrir seu negócio próprio com apenas um computador e internet."

"Ouse ser rico!"

"Faça qualquer um fazer qualquer coisa que você comande – somente com sua mente!"

"Como descobrir no que você é realmente bom."

"Um surpreendente fato sobre dinheiro."

"Esposa de astro da TV jura que o perfume dela não possui nenhuma substância ativadora sexual ilícita."

"Como mais de 330 clientes aumentaram suas vendas em apenas 3 meses. Nós temos a prova!"

"Há apenas 3 maneiras eficientes de fazer um homem desejar você."

"A idosa de 62 anos que ganha dinheiro postando memes no Facebook."

"A incrível história do gênio do marketing que tinha medo de voar."

"Como limpar seu sofá de microfibra sem usar água e sabão."

"A arte de escrever para a web e produzir conteúdos poderosos."

"Como fazer \$10 milhões, melhorar sua saúde e ter um bronzeado muito bom... tudo antes do jantar hoje à noite".

"Dê-me cinco dias — e vou lhe dar o segredo de aprender qualquer assunto!"

"Você reconhece os 7 primeiros sinais de alerta de pressão alta?"

"Copywriting: o método de escrita centenário mais cobiçado do mercado americano."

"Se você quer subir de patamar financeiro já neste ano, então você precisa das... 3 melhores ações para 2019. AVISO: a valorização dessas três ações está engatilhada para disparar nas próximas semanas. Quem se antecipar e agir imediatamente terá uma chance histórica de ganhar R\$ 5.000 para cada R\$ 1.000 investidos."

"Você não precisa ser rico para se aposentar com uma renda garantida para a vida inteira."

"Uma série gratuita para quem procura ajudar pessoas, criar impacto no mundo e aumentar seus ganhos enquanto faz o que ama. Esse alguém é você?"

"Como ajudar pessoas, ganhar dinheiro com o que você ama e conquistar a satisfação profissional."

"Professora paulista revela como deu um tiro nos sintomas da menopausa."

"A integridade do seu filho está em risco! Em até 90% do tempo ele está sendo exposto a temas impróprios.'

"Um tratamento barato e 100% eficaz que evita custos com procedimentos caros, cirurgias dolorosas e uso de remédios com efeitos colaterais."

"Um guia de experiências e dicas para crescer na vida e nos negócios vendendo qualquer coisa."

"A ação que quiseram esconder de você. Saiba agora qual é a polêmica ação que gerou a suspensão do estrategista-chefe e por que ele está colocando mais R\$ 100 MIL do seu próprio bolso nesta oportunidade."

"A 60 milhas por hora o barulho mais alto do novo Rolls Royce vem do relógio elétrico."

"Abra a boca e feche o bolso: veja como essa família ajustou seu orçamento de forma inusitada."

"Vegetarianos agora podem contar com cardápio inteligente para manter estilo de vida saudável."

"Jovem carioca monta negócio lucrativo na crise e abandona o emprego."

"O tratamento natural em cápsulas que a indústria de cirurgias plásticas não quer que você conheça."

"Evite o sofrimento da dor de coluna com este gel testado cientificamente."

"Treine seu filhote de labrador em 2 semanas antes que ele destrua o seu sofá."

"10 lindas flores brasileiras que matam de formas horripilantes."

"Receitas saudáveis e saborosas que vão ajudar você a vencer a balança."

"Como criar propostas profissionais em poucos minutos — e fechar mais contratos de ticket alto."

"Você pode eliminar de vez a gordura comendo estes 7 alimentos milagrosos."

"Uma cura virtual para a artrite que impede a dor e o sofrimento — e reconstrói a nova cartilagem em menos de 30 minutos."

"Dê-me três minutos por dia — e eu lhe darei um negócio melhor."

"O jeito do pai preguiçoso de jantar na mesa rapidamente"."

"Veja como você pode aprender facilmente a dançar esse novo ritmo."

"Você comete esses erros ao falar inglês?."

"Um novo roteiro para sua vida. Em 3 episódios inéditos."

"Eles são iguais a você. Eles transformam vidas porque foram transformados primeiro. O caminho para você fazer o que eles fazem está aqui!"

"Impressionante: Diabética conta como diminui a glicose de 140 para 90 em menos de 1 mês - sem agulhas."

"Exclusivo: mulheres até 28 quilos mais magras contam com emagreceram"

"O fim dos joanetes. Dê adeus à dor e à vergonha de ter o dedão do pé torto — e passe a usar qualquer calçado que você queira."

"Entenda como o valor de sua conta de luz pode ser reduzido em 31% com um simples cartão magnético encaixado na sua caixa de energia."

"Fim do câncer? O segredo que Hitler não conseguiu levar para o túmulo. Revelado pela primeira vez no Brasil. A terapia revolucionária que pode matar as células do câncer."

"Famoso lutador mundial dará a você uma arma de graça... apenas para provar que ele pode tirá-la de você desarmado tão fácil como tira doce de criança!"

"Como uma mudança de hábito simples pode fazer você se apaixonar pelo espelho."

"Donas de casa encontram maneira inteligente de manter a forma sem deixar de comer bem."

"O segredo de um simples redator para aumentar em 140 vezes o valor do seu trabalho."

"Mulher 47 quilos mais magra faz marido se ajoelhar aos seus pés para reatar o casamento. Descubra o fim dessa história."

TEMPLATES PARA VOCÊ PREENCHER

E se você pudesse ter _____ por apenas _____?

X fatos chocantes / terríveis sobre _____ que você precisa saber.

X coisas que não te contaram sobre _____.

_____ realmente funciona? Descubra agora!

O que _____ está fazendo vai surpreender você!

O que você sabe sobre _____?

Como obter _____ sem _____.

O que _____ me ensinou sobre _____.

Como _____ que conduz _____.

Como _____ em X etapas fáceis.

Como fazer _____ em X passos práticos.

Como eu fiz _____ em _____ dias.

Como encontrar _____.

Como mudar completamente _____.

Como criar _____ que geram _____.

Como usar _____ para se destacar em seu mercado

Como saber se _____.

Como _____ o caminho certo.

Como _____ pode inspirar seu _____.

Como se livrar de _____.

O que fazer com _____.

Onde achar _____ que mude sua _____.

Guia rápido sobre _____.

Um guia completo sobre _____.

Guia final para _____.

Guia para principiantes sobre _____.

X hacks sobre _____.

Faça você mesmo _____.

X coisas que seu _____ não conta para você

Tendências de _____ para [ano]

X coisas para considerar a respeito de _____.

X coisas para fazer antes de _____.

O _____ insano que lhe dará _____.

X tipos de _____ para você usar hoje

X perguntas que você deve fazer antes de _____.

Vale a pena _____ por _____?

Segredos para _____.

X recursos para ajudar você a se tornar _____.

X sinais que você pode _____.

X regras para _____.

X hábitos de _____ para você copiar

X ideias testadas e aprovadas para _____.

X tendências que você precisa conhecer sobre _____.

X fatos sobre _____.

X coisas essenciais para _____.

Os principais benefícios de _____.

Exemplos de _____ para inspirar você

Impressionante: isso vai motivar você a _____.

X estratégias inteligentes para _____.

Táticas mais efetivas para _____.

Maneiras mais populares para _____.

Etapas essenciais para _____.

Maneiras erradas para _____.

X erros que você está cometendo sobre _____.

X maneiras criativas de _____.

O surpreendente fato sobre ____ e como isso está afetando você

X coisas ridículas sobre _____.

A fórmula perspicaz para _____.

X truques de _____ que você pode testar hoje

X maneiras de se certificar de que você não é _____.

X erros que você nunca deve cometer sobre _____.

O método estranho porém eficaz de _____ para _____.

O método estranho porém eficaz de _____ para _____.

Super dicas para _____.

Isso vai fazer você _____.

O que ninguém conta sobre _____.

CARTAS DE VENDAS MILIONÁRIAS

- BÔNUS -

AS MAIORES E MAIS GENIAIS CARTAS DE VENDAS

1. COAT OF ARMS - GARY HALBERT

Esta carta de Gary Halbert foi escrita em um ano e meio com a intenção de vender brasões de família com um relatório personalizado.

Caro Sr. MacDonald,

Você sabia que o nome da sua família foi gravado um brasão em antigos registros heráldicos há mais de sete séculos? Meu marido e eu descobrimos isso enquanto fazíamos uma pesquisa para alguns amigos que tem o mesmo sobrenome que você. Nós pedimos para um artista recriar esse brasão exatamente como descrito nos registros antigos. Esse desenho, com outras informações sobre o nome, foi impresso em um belo relatório de uma página. A metade inferior do relatório conta a história da antiga e distinta família de nome MacDonald. Ele conta o significado do nome, sua origem, o lema original da família, seu lugar na história e sobre pessoas famosas que também tem o mesmo nome. A meta de superior tem uma grande e bela reprodução do brasão de um artista dos tempos mais remotos da família de nome Macdonald. O relatório completo é documentado, autêntico e impresso em pergaminho próprio para moldura. O relatório agrada tanto nossos amigos que nós fizemos algumas cópias extras para compartilhar essa informação com outras pessoas de mesmo nome. Emoldurados, esses relatórios se tornam uma ótima decoração de parede e são ótimos presentes para parentes. Devo lembrar que nós não rastreamos o nome individual de nenhuma família, mas pesquisamos por vários séculos até encontrar os registros mais antigos de pessoas com o nome Macdonald. Tudo que estamos pedindo por eles é o suficiente para cobrir as despesas adicionais de ter essas cópias extras impressas e enviadas. (veja abaixo). Se você está interessado, por favor nos avise agora porque nosso estoque é bem pequeno. Apenas verifique se temos seu nome e endereço corretos e envie a quantidade correta em dinheiro ou cheque para o número de relatórios que você quer. Nós enviaremos rapidamente pelo correio.

Sinceramente,

Nancy Halbert

PS: Se você está pedindo apenas um relatório, envie dois dólares (\$ 2.00). Relatórios extras pedidos juntos e enviados para o mesmo endereço são um dólar cada. Por favor faça cheques nominais para mim, Nancy Halbert.

2. WALL STREET JOURNAL - MARTIN CONROY

Esta carta circulou por mais de 25 anos, gerando US\$ 1 bilhão de faturamento ao jornal. Ela demonstra muito bem os elementos de prova e prova social. A oferta irresistível e uma boa história são os pontos fundamentais para o sucesso dela.

Caro Leitor,

Em uma bela tarde de primavera, vinte e cinco anos atrás, dois jovens se formaram na mesma escola. Esses jovens eram muito parecidos. Os dois foram estudantes melhores que a média, ambos eram bem apessoados e os dois – como jovens colegas de graduação são – eram cheios de sonhos ambiciosos para o futuro. Recentemente, esses dois homens retornaram para a faculdade para o 25º encontro. Eles ainda eram muito parecidos. Ambos estavam felizes casados. Ambos tinham filhos. E os dois acabaram indo trabalhar para a mesma empresa de manufatura após a faculdade, e ainda estavam lá. Mas havia uma diferença. Um dos homens era gerente de um pequeno departamento da empresa. O outro era o presidente.

O Que Fez A Diferença

Você já se perguntou, como eu já me perguntei, o que faz esse tipo de diferença na vida das pessoas? Não é apenas inteligência nata ou talento ou dedicação. Não é que uma pessoa quer mais sucesso e a outra não. A diferença está no que cada pessoa sabe e como ele ou ela faz uso desse conhecimento. E esse é o motivo que escrevo para você e para pessoas como você sobre o The Wall Street Journal. Porque esse é o grande propósito do Journal: dar aos leitores conhecimento – conhecimento que possam usar em negócios.

Uma Publicação Como Nenhuma Outra

Veja, o The Wall Street Journal é uma publicação única. É a única publicação nacional de negócios diária. Todos dias úteis é montado pela maior equipe de especialistas em notícias de negócios do mundo. Todo dia útil, as páginas do Jornal incluem um alcance vasto de informação de interesse e relevância para pessoas com mentes de negócio, não importa de onde vieram. Não apenas ações e finanças, mas qualquer coisa e tudo ligado ao rápido mundo de negócios... o The Wall Street Journal dá a você todas as notícias de negócios que você precisa quando você precisa.

Conhecimento É Poder

Agora estou olhando para a primeira página do Jornal, a capa mais lida da América. Ela combina todas as notícias importantes do dia indicando onde as notícias completas estão. Todos os tipos de notícias de negócios estão cobertas. Eu vejo artigos sobre inflação, preços de atacado, preços de carros, incentivos fiscais para desenvolvimento industrial em Washington e outros lugares. E há página após página dentro do Jornal, recheada de informação fascinante e significativa que é útil para você. A sessão de Mercado dá a você compreensão de como os consumidores estão pensando e gastando. Como empresas competem por fatias de mercado. Há cobertura diária de legislação, tecnologia, mídia e marketing. E mais notícias diárias dos desafios de gerenciar empresas menores. O Jornal também é a melhor fonte para notícias e estatísticas sobre seu dinheiro. Na sessão Dinheiro e Investimento há gráficos úteis, cotações de mercado fáceis de escanear, e mais “Frente a Frente Com o Mercado”, “Falado Na Rua” e “Seu Dinheiro Importa”, três das colunas de investimento mais influentes e cuidadosamente lidas da América. Se você nunca leu o The Wall Street Journal, você não pode imaginar quão útil ele pode ser para você.

Uma Assinatura Econômica

Coloque nossos argumentos à prova pelas próximas 13 semanas por apenas \$ 44. Essa é a menor assinatura que oferecemos – e a maneira perfeita para se familiarizar com o Jornal. Ou você pode aproveitar nossa melhor compra – um ano por \$ 149. Você economiza \$ 40 do preço de face do Jornal. Apenas preencha o cartão de pedido junto dessa carta e envie pelo envelope de postagem que enviamos. E aqui está a garantia do The Journal: se o The Journal não corresponder com sua expectativa, você pode cancelar este compromisso a qualquer tempo e receber o reembolso pela parte ainda não entregue da sua assinatura. Se você sente como nós que esta é uma proposta justa e razoável, então você quer descobrir sem perda de tempo se o The Wall Street Journal pode fazer por você o que está fazendo para milhões de leitores. Então, por favor, envie o cartão incluso agora, e nós começaremos a te servir imediatamente. Sobre aqueles dois colegas de faculdade que mencionei no começo desta carta: eles se formaram juntos e juntos e começaram no mundo dos negócios.

Então o que fez a vida de negócios deles diferentes? Conhecimento. Conhecimento útil. E sua aplicação.

Não posso prometer que o sucesso vai ser seu instantaneamente se você começar a ler o The Wall Street Journal. Mas posso garantir que você achará o The Journal sempre interessante, sempre confiável e sempre útil.

Sinceramente, Editor

PS: É importante avisar que a sua assinatura do The Journal pode descontar de impostos. Pergunte a seu contador.

3. UM BARBEAR FANTÁSTICO POR ALGUNS DÓLARES POR MÊS

DOLLARSHAVECLUB.COM

A copy nem sempre vem em forma de texto em uma página de vendas. Esta é um ótimo exemplo disso. Não foi possível encontrar o autor, mas esta carta de vendas é de um vídeo do Youtube que, em apenas 48h, conseguiu 12 mil clientes.

Olá, eu sou Mike, fundador do Dollar Shave Club.com.

O que é dollarshaveclub.com? Bem, por um dólar por mês enviamos lâminas de barbear de alta qualidade diretamente na sua porta.

Sim, um dólar.

As lâminas são boas?

Não... nossas lâminas são boas pra c*****.

Cada navalha tem lâminas de aço inoxidável, uma tira lubrificante de aloe vera e cabeça flexível. É tão suave que uma criança poderia usar.

E você gosta de gastar US\$ 20,00 por mês em lâminas de marca? US\$ 19,00 vão para o Roger Federer.... e já estou cheio de tênis.

E você acha que suas lâminas precisam de vibração, lanterna e 10 unidades? Seu avô bonitão tinha uma única lâmina e pólio!

Pare de pagar por tecnologia de barbear que você não precisa. E pare de esquecer de comprar suas lâminas todos os meses. Alejandra e eu vamos enviar para você.

Não estamos apenas vendendo barbeadores, também estamos criando novos empregos. Alejandra, o que você estava fazendo mês passado?

Alejandra: “Não trabalhando”.

Mike: “E agora, o que você está fazendo?”

Alejandra: “Trabalhando”.

Mike: “Não sou nenhum Vanderbilt, mas este trem faz fumaça.

Então pare de esquecer de comprar suas lâminas todos os meses e comece a decidir onde você vai colocar todos os dólares que estou economizando para você.

Nós somos dollarshaveclub.com e a festa começou.

4. JAY ABRAHAM

Essa copy é a prova de que não existe “regra” para você criar cartas de vendas poderosas. Ela gera autoridade através de uma promessa forte.

Você gostaria de dobrar sua lista de assinantes nos próximos 12 meses sem custos de marketing?
Eu posso ajudar!

Caro Editor: Sou dono de uma empresa que é especializada em abordagens de marketing inovadoras. Nós desenvolvemos e implementamos totalmente às nossas expensas. Acredito que formulei uma abordagem que pode rapidamente aumentar sua base de assinantes para o dobro. Aqui está o meu conceito.

Vou rodar anúncios em publicações de negócios e consumos adequadas oferecendo os últimos fatos de seu newsletter junto com as últimas publicações de outros boletins similares por \$ 5.

Os \$ 5, acredito, quase cobrirão os meus custos de publicação. Entretanto, quando eu enviar os boletins para os destinatários, eu também incluirei um formulário de inscrição de assinatura, junto com uma poderosa carta de vendas, oferecendo uma assinatura completa do seu informativo por um ano por 35% menos do valor original. Acredito que muitas pessoas irão aceitar essa vantagem atrativa de preços.

Dos 65% que eu cobrar deles, quero ficar com metade e a outra metade envio a você. Você, claro, ficará com 100% das renovações que resultarem dessa ação. Eu também vou considerar rodar anúncios separados oferecendo apenas as últimas notícias da sua assinatura e de mais ninguém depois que testarmos o primeiro conceito.

Vou investir 100% dos custos de publicação. Vou cuidar do envio de todas as amostras assim como coordenar as conversões em assinaturas. Você só precisa investir 1,000 cópias do seu informativo todo mês, por seis meses.

Você apenas enviará tudo para mim e nós faremos todo o resto. O custo para participar do meu programa é o seu custo de impressão. Minha promessa realista é que dobraremos sua base de assinantes em 12 meses.

Se você está interessado em participar deste programa dinâmico, me escreva no endereço abaixo consentindo na divisão 50-50 no valor de 65% da inscrição. Também me envie fatos recentes do seu informativo que você deseja promover junto com o valor da sua assinatura normal.

Se você tiver qualquer pergunta, me ligue ou ligue para o meu sócio, Bonnie Flores, no número abaixo.

Atenciosamente,

Jay Abraham

PS: Caso você esteja se perguntando sobre minha habilidade, você deve querer ler o anúncio que está junto dessa carta. Meus clientes incluem The Ruff Times, IRI Insights, Entrepreneur Magazine, New Capital Publications, Robert Allen, Albert Lowry, e vários outros que posso te contar quando conversarmos.

5- ROLLS ROYCE USADOS - GARY HALBERT

Esta carta de vende o que, teoricamente, é muito difícil: um carro de luxo. Perceba que junto dela vai uma fotografia do automóvel, trazendo um poder maior de persuasão.

Caro amigo,

Por favor, olhe a fotografia que estou mandando junto desta carta.

O que você está vendo é uma foto de um Rolls Royce prata que posso vender para você tão barato que você vai achar difícil acreditar!

Por que este carro é tão barato? Na verdade, há três razões e cada uma delas é muito importante: primeiro, eu não sou um “vendedor de carros usados” usual. Não. O que me especializo é em absolutamente nada mais que Rolls Royce de segunda mão e desenvolvi uma maneira fácil de ter esses carros pelo país por um preço tão baixo que você vai perder o fôlego!

Segundo, se você desejar, eu consegui uma maneira de financiar carros por um período de quatro a cinco anos por uma taxa de juros bem interessante.

E terceiro, eu não sou tão ganancioso. Isso é importante. Veja, muitas pessoas no negócio de carros estão nele apenas pelo dinheiro, mas isso não é verdade para mim. E, vale citar, não é verdade para ninguém que realmente ama Rolls Royces.

Um Rolls Royce é diferente. É mais que apenas um carro. Quando você dirige um, todos sabem que você é especial. Você é admirado pelas mulheres e invejado pelos homens.

Francamente, não há nada mais no mundo que lhe dará tanto status instantâneo quanto sentar atrás do volante da sua própria “Rainha das estradas”.

Vamos encarar. Como dono de um carro antigo, você já sabe o valor de dirigir um carro fino, então minha pergunta para você é:

Por que não ir até o fim?

Com o inacreditável preço baixo que posso oferecer mais 100% de financiamento que consigo, pode ser ainda mais barato dirigir um Rolls do que um carro que você tem hoje!

Por favor, me ligue assim que você ler esta carta. Agora mesmo, tenho apenas cinco dessas barganhas fantásticas e elas não vão durar.

Meu número é 2222-2222.

Sinceramente, Giorgio Scala

PS: Um Rolls Royce vive para sempre. O que você dirigir hoje pode ser dirigido por seus netos.

PPS: Há uma outra “razão misteriosa” porque eu posso vender esses Rolls Royces tão baratos, mas eu prefiro não revelar isso até nos falarmos no telefone. Obrigado.

6. Robert Allen - Gary Halbert

Esta carta gerou US\$ 74 milhões. Ela mostra o quanto importante é criar uma isca que chame a atenção do seu público. Um detalhe curioso é que a headline, neste caso, é uma moeda de um centavo.

Caro amigo,

Como você pode ver, anexei um centavo no topo desta carta por duas razões:

1. Tenho algo muito importante para contar a você e precisava de uma maneira de prender sua atenção.
2. Como o que estou escrevendo é sobre dinheiro, pensei que uma "isca financeira" era apropriada.

Meu nome é Robert Allen. No dia 13 de março, minha equipe selecionou e ensinou 189 pessoas de todo o país para ensinar meus segredos para a riqueza. Em 60 dias, essas pessoas lucraram em média US\$12 916,00 cada.

Essa mesma equipe estará na Califórnia de 5 a 14 de janeiro e, se possível, eles gostariam de encontrá-lo pessoalmente.

Nesses dias, uma maneira totalmente nova de fazer dinheiro sério no mercado de imóveis de 1989 será revelada para um grupo selecionado de pessoas, utilizando duas vantagens quase desconhecidas "escondidas" na nova lei de impostos.

Com o clima de mudança econômica que segue uma eleição presidencial, agora é a melhor hora de comprar imóveis. Se você está interessado em imóveis de alto fluxo de caixa, passar o dia com esses especialistas pode valer uma fortuna para você.

De fato, nós pessoalmente garantimos o seu sucesso. Você não apenas irá aprender nossas últimas técnicas de investimento em imóveis...

"Você deve fazer US\$10.000,00 ou mais em período de um ano ou nós vamos devolver sua matrícula!"

Este treinamento intensivo não é para qualquer um. É somente para aqueles que são sérios sobre ter e controlar grandes somas de dinheiro. Quando você nos encontrar, receberá uma coleção especial GRATUITA de quatro relatórios contendo informações não incluídas nos meus livros best-sellers: "Sem Entrada" e "Criando Riqueza".

Aqui estão os nomes dos relatórios:

1. Uma brecha escondida na nova lei de impostos que novamente torna imóveis o investimento número um da América.
2. Um segredo fantástico que permite você conversar com donos de barganhas antes de qualquer um.
3. 12 números de telefone que podem dobrar sua receita nos próximos 12 meses.
4. Uma simples carta de 4 parágrafos que ajuda você a encontrar vendedores motivados.

Apenas estes relatórios valem o custo de US\$ 59,00 de matrícula. Ainda assim eles refletem apenas uma amostra das informações criadoras de dinheiro que será compartilhada com você.

Adicionei um ticket para reservar seu lugar e os relatórios GRATUITOS. Tudo que você precisa fazer é ligar e confirmar sua reserva. Pré-registre seu Mastercard ou Visa quando ligar, e o custo da matrícula será de **apenas US\$ 39,00**. Ligue e pré-registre antes de 4 janeiro, e você ainda receberá um bônus adicional GRATUITO:

Todos os formulários que você precisará para lucrar no novo mercado de imóveis de 1989.

Nós nos encontraremos das 9h até às 15h30; a mesa de check-in abrirá às 08h. Detalhes da localização estão inclusos no ticket.

Por favor, ligue agora, pois devido à taxa de matrícula tão baixa, nós acreditamos que a reunião encherá rapidamente (nós mandamos embora 169 pessoas da última vez!). Ligue gratuitamente:

1-800-...

Sinceramente,
Robert Allen.

*PS: Por favor, nos avise mesmo se você não vier para que possamos liberar seu relatório para outra pessoa.
Obrigado.*

(escrito à mão)

Ligue hoje e ainda vou incluir meu vídeo de 2 horas "Criando Riqueza" que inclui imagens ao vivo do desafio St. Louis.

7. MELHOR QUE LIVRE DE RISCO - JORNAL BICENTENÁRIO

Esta carta, na verdade, é apenas o final de um carta toda. Foi escrita por Gary Halbert. O bônus oferecido no final é o que chama a atenção. Conseguir criar um bônus com alto valor para o cliente e com custo baixo para você é a peça-chave. Podemos aprender com esta carta que garantias irresistíveis (devolver o dinheiro, pagar depois) pode dobrar as vendas.

Requisição de pedido por cupom - Jornais Bicentenários de 1789

Sim! Eu quero aproveitar e receber os jornais bicentenários de 1789 descritos neste relatório “Melhor que sem risco” com 20% de desconto oferecido em sua carta que o acompanhou. Entendo que posso pedir qualquer exemplar dos jornais de 1789 listados abaixo e pagar apenas US\$ 840,00 (ao invés de US\$ 1050,00) grampeados mas não enquadados - e US\$ 1020,00 enquadado (ao invés de 1275,00). E estou protegido pela mesma garantia de devolução de 90 dias que clientes que pagam o preço cheio recebem. Se eu decidir adquirir qualquer publicação única de uma data especial, também recebo 20% de desconto. Você está cortando seu lucro para me dar esses descontos, mas eu entendo que é para me tornar um cliente fiel da sua empresa de coleções ao invés de um simples cliente esporádico. Estou sinceramente interessado em construir uma coleção de jornais históricos originais, documentos e artefatos.

Meus dados de compra estão abaixo.

_____ por favor me mande _____ jornais não emoldurados (máximo de 4 por pessoa, sem exceções) por US\$ 840,00 cada - grampeados mas não emoldurados.

_____ por favor me mande _____ jornais emoldurados (máximo de 4 por pessoa, sem exceções) por US\$ 1020,00 cada - grampeados e belamente emoldurados em madeira de nogueira com um detalhe de folha de ouro de 25K e vidro de dois lados.

Ou

** para pedir os jornais especiais mostrados na página 4 na coluna da direita, liguei para 222-222-2222 e pergunte pela Janet, para verificar a disponibilidade pelo número do item.

[Dados de pagamento]

** Bônus

Entendo que vou receber gratuitamente 5 jornais “quase perfeitos” pré-Guerra Civil como bônus, com cada jornal de 1789 que eu receber. E também, se eu decidir devolver o jornal por qualquer motivo dentro de 90 dias da compra eu posso fazer isso “sem perguntas” e manter não apenas um, mas todos os 5 jornais de bônus para mim. Nesses termos, aceite meu pedido.

8. ROBERT BARLET - GERAÇÃO DE LEADS PARA IMÓVEIS

Esta carta foi realmente enviada como carta. O objetivo dela é bem diferente: gerar leads. A principal emoção é a ganância. "Garantir um futuro feliz para sua família" é usada como uma estratégia muito importante.

Estimados Sr. e Sra. <Nome Família>

Supondo...Vamos supor que... há 5 anos você tivesse comprando um terreno muito bem localizado. Pense como a sua vida poderia ser diferente hoje...!

Talvez, a compra daquele terreno tivesse sido o primeiro passo da sua nova casa hoje. Exatamente agora, você e sua família poderiam estar desfrutando de uma confortável e conveniente vida em um bairro bem localizado... distante do barulho e dos problemas da cidade, mas a apenas alguns minutos de novos shopping centers, escolas e igrejas.

Mesmo que você não tivesse construído nada neste terreno nos últimos 5 anos, hoje ele poderia estar valendo, pelo menos, o dobro do que você pagou por ele. Isto é um fato - uma propriedade que vendi nos Fifties está valendo hoje o dobro do preço de compra. Não me admira que não haja melhor investimento do que um terreno bem localizado. Ele não se deprecia como um carro, seu valor não flutua como ações na bolsa de valores.

Mas veja: eu estou falando de terrenos *bem localizados*. Se o terreno vai se tornar uma boa residência ou um bom investimento, há muitas coisas que o comprador precisa considerar. E é por isso que eu acredito que você vai se interessar pelo folder que estou lhe enviando. Ele lhe mostra importantes perguntas que você precisa se fazer sobre comprar um terreno. O folder também lhe mostra as vantagens de escolher um lugar para morar agora... mesmo que você nem esteja pensando em construir nada.

Se você está interessado em um terreno, você pode confiar no Barlett - o maior e mais antigo construtor de condomínios em Chicago. Eu tenho uma seleção criteriosa de muitas propriedades disponíveis, com muita diversidade de preços. Com menos de US\$ 170,00 você pode comprar uma casa Barlett agora!

Já não está na hora de você começar a pensar seriamente sobre ter um imóvel? Apenas marque o tipo de propriedade que lhe interessa no cartão anexo - e me devolva sem custos ainda *hoje*.

Nós vamos ligar de volta com todas as informações. Naturalmente, você não está obrigado a nada e nenhum vendedor vai visitá-lo sem o seu retorno.

O melhor a fazer é responder o cartão anexo agora - isto pode significar um futuro seguro e feliz para você e sua família!

Cordialmente,

Robert Barlett.

9. PESQUISA DE MERCADO COM MÉDICOS

Você já imaginou que uma carta poderia ser uma pesquisa de mercado? Isso é o que torna esta carta totalmente diferente das outras. Este modelo pode ser usado tanto no formato impresso (como foi usada originalmente), como no digital (para um e-mail ela é perfeita). **Preste muita atenção! Muitas pessoas procuram pela internet e livros um modelo de carta para ser usada em disparo de e-mails e pesquisa de mercado, então analise bem este modelo.**

<nota de um dólar anexada no topo da carta - como headline>

Estimado Dr. <nome do médico>:

Na última semana fui visitar o meu médico pessoal. Uma cirurgia de emergência o deteve no hospital e a sua sala de espera parecia ter encolhido umas 6 cadeiras.

Dr. <nome do médico>, nós entendemos o quanto ocupados vocês são. Nosso objetivo é lhe oferecer informação educacional e produtos relacionados às necessidades dos seus pacientes. Como forma de fazer melhor o nosso trabalho, estamos pedindo apenas um momento do seu tempo.

Você poderia responder às duas questões que estão no verso do envelope?

Isto irá nos ajudar a obter informações importantes diretamente dos médicos que precisam disto... mas não será um fardo para os médicos que não precisam desta informação. O dólar que segue não significa um pagamento pelo seu tempo, Dr. <nome do médico>... nós sabemos que o seu tempo é muito mais valioso do que isto. O verdadeiro retorno virá em serviços profissionais que esta pesquisa nos permitirá lhe oferecer.

Até aqui, as respostas têm sido ótimas, mas nós precisamos da sua resposta se este tipo de informação é importante para os seus pacientes. Você poderia reservar um momentinho para nos oferecer este dado?

Muito obrigado por sua ajuda.

Atenciosamente,

J.B Martin

Diretor da Fairview Pesquisas Médicas

10. CAVALINHA SALGADA

Esta carta também tem um significado muito importante. Preste atenção! A partir dela foi criado um negócio milionário de venda de Cavalinhas no Reino Unido. Quando enviada, ia junto uma foto de uma Cavalinha gigante (a maioria das pessoas gostam de peixe). O que chama a atenção é a ideia de você ter um peixe totalmente fresco em sua refeição. A carta tem uma história de pescador (não, isso não é um trocadilho) que gera total identificação do público com a sua figura. Lição: venda, literalmente, o peixe quando você for escrever.

Diretamente dos barcos pesqueiros para você

<foto da Cavalinha gigante>

A melhor refeição de peixe!

Experimente esta gorda e suculenta cavalinha ÀS MINHAS CUSTAS.

Amigos, aqui está o verdadeiro tratamento do Gloucester.

Um pedaço de cavalinha deliciosa, especialmente selecionada pela cor e sabor.

Você com certeza irá saborear esse peixe maravilhoso. Não envie dinheiro. Vou enviar o peixe para sua aprovação e assumir todo o risco.

Precisa de um pescador para pegar um bom peixe

Por gerações minha família foi de pescadores - os fundadores de Gloucester. Eu costumava ir ao mar com meu pai atrás de cavalinhas. Pouco pensava que o que aprendi sobre peixes seria de real valor para meus amigos e meus negócios. Se eu não tivesse aprendido o que aprendi no mar por toda a América, não receberia cartas de todos os lugares falando: "Sr. Davis, não conseguimos pegar cavalinhas em nenhum lugar como as suas." Construí um negócio com 100.000 locais. É uma alegria fazer negócios com homens locais e ter a confiança e boa vontade deles.

Nossa própria casa

Naqueles dias de pesca, meu pai naturalmente pegava as melhores cavalinhas para levar para casa no inverno. Pegávamos as mais gordas. Sabia identificá-las de olho. A carne cozida é muito saborosa. Enviei para alguns amigos um pouco do meu peixe. E o que eles disseram me fez perceber a dificuldade que é para as pessoas que moram longe do mar escolher o peixe certo. O segredo é escolhê-los. O tipo de cavalinha que meu pai ensinou a escolher para o estoque de inverno são o tipo que vou enviar para você.

Nós limpamos e cortamos a cabeça e o rabo, e enviamos um peixe limpo pelo peso líquido. Sempre que você quiser uma boa refeição de peixe como essa, descongele, e está pronto para cozinhar.

Cavalinha de outono - Gorda e tenra

Cavalinhas de outono são os melhores peixes para comer. No outono elas ficam gordas, como um peru para Ação de Graças. A maioria dos peixes que a sua peixaria vende são pescados durante a primavera e o verão, quando estão emagrecendo, e estão secas e sem gosto. Tenho tudo que preciso para suprir meus clientes locais sem passar por peixarias. Você pode negociar direto comigo como faz com seu açougueiro. E tudo que eu mandar, entregue na sua porta, é enviado contando com sua total satisfação, ou você não paga. Há alguma maneira melhor de fazer negócios? Por 34 anos essa é minha política.

Não envie dinheiro - Experimente a cavalinha primeiro

Quero que você saiba que antes de pagar, meus peixes vão deixá-lo satisfeito. Se há qualquer risco, quero que seja meu. Envie o cupom hoje e vou enviar 10 libras de cavalinha limpa, cada peixe pesando entre 1/1/4 lbs e 1/1/2 lbs (empacotado como fazemos, o peixe pode durar semanas na sua casa), todas as cobranças já pré-pagadas, para sua família no Kansas ter o tratamento real de Gloucester no domingo de manhã. Se minha cavalinha não for melhor que as que você já experimentou, envie o resto de volta às minhas custas. Se você ficar satisfeito com elas, e tenho certeza que vai, envie US\$ 4,90. Na mesma hora peça pela listagem de peixes dos Davi's. Venda sempre direta, nunca através de peixarias. Envie o cupom agora, com seu cartão de negócios ou carta de referência.

Cupom

Sim, sua cavalinha vale experimentar de qualquer jeito. Me envie com todos os custos pré-pagos, um pacote com 10lbs de cavalinha com peixes pesando entre 1/1/4 e 1/1/2 cada. Se após experimentar o peixe eu não gostar deles, devolverei o resto às suas custas e não deverei nada. Se não, enviarei US\$ 4,90 em 10 dias.

11. Revista Reader's Digest

Quer deixar seu público curioso? A isca desta carta é o poema logo no começo. A revista em questão foi uma das maiores do ramo nos Estados Unidos. Nesta carta é trabalhada uma emoção pouco explorada, porém certeira: a vergonha. A carta começa com uma curiosidade e aponta um problema. Vemos a importância de apontar claramente um problema ou medo do público-alvo. E lembre-se: faça sempre uma oferta irresistível.

Estimado leitor:

Um antigo poeta persa disse: "Se você tiver apenas duas moedas, gaste uma com o pão. Com a outra, compre flores para a alma."

Poético, talvez; mas totalmente sem sentido!

Comprar "flores para a alma" - para nutrir a sua mente e o coração com boa leitura; para estar informado, alerta, preocupado com o que diz aos outros - é tão importante quanto progredir na carreira ou na vida social.

E isto não precisa ser uma tarefa difícil! Uma pequena revista - 12 vezes por ano - vai livrá-lo da estagnação mental, lhe dará algo interessante para pensar e conversar, o manterá livre do tédio - e o livra de entediar aos outros! A revista é a Reader's Digest.

Nesta carta (com os nossos cumprimentos) há duas moedas para você. Nós o convidamos para manter uma consigo como um pagamento - e com a outra moeda, aproveite a barganha pelas mais finas "flores" que você pode encontrar por aí - as próximas 12 edições de Reader's Digest.

Apenas coloque uma moeda no bolso do envelope que lhe enviamos e nos retorno ainda hoje. Nós vamos lhe enviar as próximas 12 edições da Digest - por menos de US\$ 4 - mas nós lhe mandaremos uma cobrança de somente US\$ 2,01. Assim você recebe 12 edições pelo preço de seis - e começa já a sua mudança.

Este convite não lhe será feito de novo por pelo menos dois anos. É por isso, então, que nós suplicamos que você aja agora. Apenas por se beneficiar desta oportunidade agora você poderá receber as próximas 12 edições da Reader's Digest por US\$ 2,00.

Sinceramente.

12. A HISTÓRIA DE DOIS HOMENS QUE LUTARAM NA GUERRA CIVIL

Esta é a carta que inspirou a carta do *Wall Street Journal*, lembra? Ela foi escrita em 1919. Geralmente histórias que comparam uma pessoa com outra tendem a ter mais resultados. E esta própria carta teve como inspiração uma outra carta que fala sobre dois cozinheiros. Bom, se formos analisar, a história onde há "duas pessoas", sendo que uma se dá bem e outra não, tem origem na Bíblia. O contraste entre duas pessoas sempre gera uma boa história e boas histórias fisgam pessoas. Note que a autoridade é utilizada nesta carta usando altos cargos.

A história de dois homens que lutaram na Guerra Civil

De uma certa cidadezinha em Massachusetts, dois homens voltaram da Guerra Civil. Os dois tiveram a mesma educação, e até onde se pode julgar, seus sonhos para o futuro eram igualmente bons.

Um homem acumulou uma fortuna. O outro ficou seus últimos anos dependendo do apoio dos filhos.

Ele teve "sorte dura", as pessoas falavam. Ele "nunca pareceu estar no eixo depois da guerra."

Mas o outro homem não apenas "não perdeu o eixo". Ele parecia não ter dificuldade em ficar firme após a guerra.

A diferença entre esses dois homens não é uma diferença de capacidade, mas uma diferença de decisão. Um homem viu o pós-guerra como uma onda de expansão, treinou para aproveitar e executar a oportunidade, e nadou com a onda. O outro homem apenas boiou. A história desses dois homens se repetirá em centenas de milhares de vidas nos próximos meses.

Depois de toda guerra vêm grandes sucessos - e grandes falhas.

O seu futuro vale meia hora de pensamentos sérios? Se sim, deixe-me contar a história dos Estados Unidos. Você descobrirá essa verdade impossível de errar:

Oportunidade não segue um fluxo constante, como um rio - vem e vai como grandes ondas.

Teve uma grande onda após a Guerra Civil; e então veio o pânico de 1873.

Teve uma grande onda após a Guerra Espanhola; e então veio o pânico de 1907.

Há uma grande onda agora; e aqueles que aproveitarem não precisarão ter medo do que virá depois que a onda recuar. Os homens mais sábios do país estão se colocando agora além do alcance do medo - estão se colocando nas posições de execução que são indispensáveis.

Homens fracos caem em anos críticos - homens fortes ficam mais fortes.

Se você está nos seus 20 ou 30 anos ou no começo dos 40, provavelmente nunca terá outro ano crítico como esse ano, 1919.

Olhando para trás daqui dez anos você dirá: "Esse foi o ponto da virada."

Milhares de homens sábios e pensadores desse país já se anteciparam para esse período e se prepararam.

Eles se treinaram para assumir as posições que os negócios não podem deixar de ter, através do Instituto Alexander de Negócios, Cursos e Serviços Modernos.

O Instituto é O Instituto Americano que provou seu poder em alavancar homens para altas posições executivas.

Esses homens já decidiram ir em frente.

Entre os 73.000 homens que entraram no Instituto, 13.534 são presidentes de empresas; 2.826 são vice-presidentes; 5.372 são secretários; 2.652 tesoureiros; 21.260 gerentes; 2.626 gerentes de vendas; 2.876 contadores; de acordo com os números do último ano.

Homens como esses provaram o poder do Instituto: E. R. Behrend, Presidente da Hammermill Paper; N. A. Hawkins, Gerente de Vendas da Ford Motors; William Darcy, Presidente do Grupo de Publicitários Associados; Melville W. Mix, Presidente da Dodge Manufacturing, e centenas de outros.

Homens que treinaram para aproveitar a oportunidade, farão desses anos pós-guerra contar tremendamente. Você também pode fazer contar para você.

Responda para enviar esse livro, há uma visão do seu futuro dentro dele

Para cumprir o propósito de grandes pensadores, o Instituto Alexander publicou um livro de 112 páginas "Criando negócios à frente". Ele é gratuito; o cupom o trará até você. Envie agora para receber sua cópia de "Criando negócios à frente", enquanto você ainda está pensando nisso. Você pode não ter aproveitado a chance que teve após 1963 e 1998. Mas será sua culpa se daqui a 10 anos você disser: "Eu poderia ter ido ao sucesso com outras 75.000 pessoas, e nem mesmo investiguei."

Preencha o cupom e envie.

BÔNUS DO BÔNUS

BÔNUS DO BÔNUS (PORQUE AMAMOS SABER QUE VOCÊ CHEGOU ATÉ AQUI!)

Você está no caminho certo para se tornar uma fera. Nós sempre vamos te guiar pelo caminho do conhecimento e aprendizado para alcançar o sucesso. E é para o seu bem a dica valiosa que temos a seguir: caso você saiba inglês, de forma fluente ou não, parabéns! Caso não saiba, vamos lá, está na hora de você aprender. Baixe algum aplicativo, assista a filmes legendados, traduza suas músicas favoritas, vá aos poucos, você consegue. Sabe o por quê deste assunto? Bom, se você já leu a história do Copywriting sabe como surgiu, certo? E a maioria das grandes cartas estão em inglês. É muito difícil encontrar material de copy e cartas de vendas no nosso idioma.

Então, lá vai o desafio. Traduza as headlines a seguir. Lembre-se de entrar em nosso canal no Telegram para receber dicas e conteúdos exclusivos: <https://t.me/tigercopy>

Nossos canais de comunicação estão no final deste e-book. Aguardamos você. Welcome to the jungle!

1-Want To Slash Strokes From Your Game Almost Overnight? - Amazing Secret Discovered By One-Legged Golfer Adds 50 Yards To Your Drives, Eliminates Hooks And Slices...And Can Slash Up To 10 Strokes From Your Game Almost Overnight!

2-Julia Roberts Secret Wedding! All The Details - Plus Her Baby Surprise

3-Does Advertising Minimize the Salesman?

4-Medical Journal Reports Proof You Can Spare Your Family Days of Suffering From Coughs and Colds - Here's Relief so Different it Will Change all your Ideas About Cough Syrups

5-\$14,000 A Year...Now I Am Really Living!

6-How Sears Helps You Reseed, Repaint, And Relax This Spring

7-Modesty is Charming but Health is Vital - Growing Girls Should Realize Elimination is Necessary; Constipation Dangerous - Mother's Urge Use of Dr. Caldwell's Pepsin Syrup

8-Bad Skin is Usually Nature Punishing You For Internal Neglect

9-How \$3 For The National Observer Changed My Life

10-New Audio Cassette by Renowned PHD, reveals How Sales Professionals & Business People Can Finally Eliminate Procrastination From Their Daily life



Telegram: @tigercopy

Instagram: @tiger.copy

Whatsapp: (18) 99815-1557

E-mail: contato@tigercopy.com.br