

Este guia é essencial para quem está começando
agora no mercado de infoprodutos.

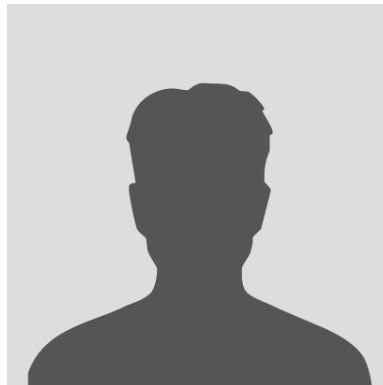
O Guia Essencial sobre Copywriting

Aprenda a Transformar suas páginas
web em verdadeiras máquinas de
conversão e vendas.



O Guia Essencial sobre Copywriting

Aprenda a Transformar suas páginas web em verdadeiras máquinas de conversão e vendas.



Seu Nome
[Autor e Redator]

Sumário

Por que escrever textos para a Web é diferente	
Os visitantes são importantes para você	
Planeje para ter sucesso	
Sua copy começa nas buscas	
Como encontrar palavras-chave e frases-chave eficazes	
Mantenha-o Curto e agradável	
Outros componentes essenciais	
Obtenha um título que prenda	
Como escrever um título	
Teste o tom de seus títulos	
Seja positivo desde o início ao Fim	
Gatilhos mentais	
Método AIDA	
Conclusão	

“Comece escrevendo, não importa o que. A água não flui enquanto a torneira não está ligada.”

~Louis L’amour

Aviso Legal

O Editor se esforçou para ser o mais preciso e completo possível na criação deste livro, não obstante ele não garante ou declara em nenhum momento que o conteúdo contido nele seja preciso devido à natureza da rápida mudança da Internet.

O Editor não será responsável por quaisquer perdas ou danos de qualquer natureza incorridos pelo leitor, sejam direta ou indiretamente decorrentes do uso das informações encontradas neste livro.

Este livro não se destina a ser usado como fonte de aconselhamento jurídico, comercial, contábil ou financeiro. Todos os leitores são aconselhados a procurar os serviços de profissionais competentes nas áreas jurídica, comercial, contábil e financeira.

Não são feitas garantias de renda. O leitor assume a responsabilidade pelo uso das informações aqui contidas. O autor reserva-se o direito de fazer alterações sem aviso prévio.

O autor não assume nenhuma responsabilidade ou obrigação em nome do leitor deste livro.

Introdução

Prezado leitor, nas próximas linhas desse livro eu vou te explicar o caminho para escrever textos para web que vão aumentar exponencialmente suas conversões, seja sua conversão: um cadastro, uma venda, assistir o seu vídeo ou a leitura toda de um e-mail.

Muitas pessoas estão tentando fazer isso agora, mas não tem a base necessária para usar essas técnicas que vou te ensinar aqui, buscam soluções fáceis ou IA (inteligência artificial) para escrever para elas, mas nem sabe o que desejam com aquele copy em particular, que sentimentos precisam transmitir a cada momento.

Eu decidi trazer os fundamentos, a base que você precisa para saber quando e onde usá-las, isso foi adquirido após mais de 18 anos nesse mercado.

Já quero te antecipar o primeiro segredo: a leitura em páginas web é diferente da forma como as

peças lêem um livro ou assistem suas séries e filmes prediletos, em 5 segundos você define se o visitante vai ou não ler sua copy, por isso passe 80% do seu tempo escrevendo sua headline, isso vai definir o sucesso ou seu fracasso.

Então, vamos começar, ok?

Por que escrever textos para a Web é diferente

Uma das razões mais importantes pelas quais os textos para a web são diferentes é que a mentalidade daqueles que vão ler é diferente.

Na maioria das vezes, a maioria das páginas da Web é encontrada por meio de um mecanismo de pesquisa. Isso é muito significativo, pois significa que a pessoa que está lendo seu site está procurando por você ou por alguém como você. Então isso os coloca no controle. Isso ocorre porque eles estarão focados em encontrar um determinado produto, serviço ou informação.

Portanto, qualquer pessoa que visite seu site pela primeira vez e o encontre por meio de um mecanismo de pesquisa terá algumas perguntas em mente. “Vim ao lugar certo?” também “Encontrarei o que estou procurando nesta página ou site?” Finalmente, eles estariam se perguntando “Eu serei capaz de concluir a tarefa com as informações encontradas aqui?”

Portanto, o que é vital é que você responda a essas perguntas tanto no título quanto nos subtítulos que possa ter. Ele precisa ser capaz de garantir uma resposta imediata desse visitante pela primeira vez.

Para que isso aconteça, sua redação precisa trazer respostas para que o visitante saiba exatamente o que está procurando.

O que é importante ao escrever qualquer copy é que você tranquilize os visitantes de que eles estão no lugar certo e que devem continuar a ler.

Os visitantes são importantes para você?

Se você não planejar, provavelmente falhará em seu esforço de produzir uma boa copy. Se você deseja atingir seus objetivos, é importante reunir todos os fatos.

Primeiro, você deve antecipar as perguntas dos usuários de seus sites. Normalmente, há quatro perguntas que um usuário terá que responder.

1. O que estou fazendo aqui?
2. Como eu faço isso?
3. O que é que eu ganho com isso?
4. Para onde eu vou daqui?

Portanto, se o design e a navegação do seu site não puderem fornecer uma resposta óbvia a essas perguntas, você deve usar a copy para explicá-las. É importante que as respostas a essas perguntas sejam óbvias para todos os seus usuários, e não apenas para aqueles que visitam seu site pela primeira vez.

O que é importante lembrar é que metade dos visitantes de um site tentará resolver todas as coisas sozinhos, e a outra metade pode não ter sucesso, e vai buscar alguma ajuda.

Em seguida, ao planejar, concentre-se em seu público principal. Lembre-se de que você não conseguirá alcançar todos, portanto, certifique-se de que a copy que você produz se dirija diretamente aos visitantes mais importantes do seu site.

Gaste tempo explicando o que o site pode fazer por eles em particular. Se você quiser torná-lo mais eficaz, não use palavras que só seriam importantes para pessoas de quem você não precisa.

No entanto, se você estiver adicionando mais de um tipo de visitante para seu site, certifique-se de poder direcioná-los para páginas diferentes. O que você deve lembrar é que um visitante irá

para outro lugar se não sentir que seu site tem algo de valor a oferecer a ele em particular.

Portanto, ao fornecer-lhes fatos, deixe que os fatos falam por si. É importante que você faça suas descrições atraentes, embora não excessivas.

Muitos visitantes de sites irão pular um site se acharem que está muito cheio de propaganda (basta ter em mente que alguma propaganda quase certamente será necessária para excitar o visitante).

Planeje para ter sucesso

É vital que, durante a fase de planejamento de seu copywriting, você entenda exatamente o que espera realizar.

Você já determinou que precisa aumentar as vendas diretas, construir uma base de assinantes, divulgar informações e fornecer suporte técnico.

Mas, para fazer isso, você deve certificar-se de que sua copy pode ajudá-lo a atingir esses objetivos.

É importante decidir quem é seu cliente ideal e exatamente o que ele deseja. Em seguida, encontre e crie as palavras que trarão essas pessoas de maneira mais eficaz ao seu site.

Também é importante lembrar que, sem um plano detalhado, será impossível saber quem você está mirando. Sem um alvo, é provável que você perca as pessoas que estão dispostas e ansiosas para pagar por sua ajuda e experiência.

Portanto, ao planejar sua copy, é importante saber que seu público-alvo é normalmente mais inteligente e conhecedor do que o visitante típico de um site.

Agora que você começou a planejar, você precisa começar a olhar para quem atingir.

A segmentação é usada para descobrir quais são os problemas de seus potenciais clientes e que podem ser resolvidos usando seu produto específico.

Portanto, é vital que você se torne um especialista em cada um dos benefícios que seu produto oferece. Então, uma vez que você é capaz de determinar quem você precisa atingir, você pode começar a procurá-los.

Comece a criar um perfil das pessoas que mais se beneficiarão com sua ajuda. Depois de saber quem eles são, comece usando textos persuasivos e gatilhos mentais poderosos e os benefícios mais atraentes que seu produto pode oferecer.

Por fim, você encontrou seu público-alvo e agora deve desenvolver uma estratégia para escrever sua copy. Para fazer isso, a melhor maneira é fazer o seguinte:

1. **Descreva o desejo:** na primeira parte, escreva exatamente o que o cliente deseja.
2. **Estabeleça o tom:** o tom é como sua escrita soa para aqueles que você está alvejando.
3. **Seja Simples:** ao executar sua copy, é importante que você possa apresentar sua ideia a eles de maneira fácil.

O mais importante é que você pense sobre todas essas três coisas em quantidades iguais e não permita que nenhuma delas ofusque as outras.

[AMOSTRA]

Saiba mais sobre mim



Lorem ipsum dolor sit amet,
consectetur adipiscing elit. Quisque
in risus sed neque tincidunt eleifend.
Proin sapien ligula, blandit nec nulla
id, interdum pellentesque tortor. Ut
finibus urna eget sapien fermentum.

O Guia Essencial sobre Copywriting

Aprenda a Transformar suas páginas
web em verdadeiras máquinas de
conversão e vendas.

“Ou escreva algo que vale a pena ser lido, ou faça algo que vale
a pena ser escrito”.

~**Benjamin Franklin**

Obrigado pelo seu tempo, ele é muito valioso para mim.

Seu Nome Aqui