

Jordão Felix

COPYWRITING

O GUIA INICIAL

...

como os grandes empreendedores fazem para
vender milhões com simples técnicas de persuasão



Introdução



Meu nome é Jordão Felix, tenho 38 anos, sou natural do Rio de Janeiro e atualmente vivo em São Paulo. Sou Empresário, Desenvolvedor com foco em Marketing Digital, Fundador do Rentabilização e Autor do Hotmart Experts.

As informações compartilhadas neste ebook podem mudar literalmente o rumo da sua vida, uma vez que você aplique as.

Você vai aprender como usar as palavras para vender mais, pois, o copywriting é de fato o grande responsável por mais de 85% das decisões de compras dos nossos clientes.

Índice

1. O que é Copywriting
2. O que é Gatilho Mental
3. O que é Objeção
4. O que é Squeeze Page
5. O que é Landing Page
6. O que é Headline
7. O que é Recompensa Digital
8. O que é Email Marketing
9. O que são Leads
10. O que é Follow-Up
11. O que é Broadcast
12. O que é Funil de Vendas
13. O que é Tripwire
14. O que é Upsell
15. O que é Call To Action
16. O que é Taxa de Conversão
17. Como montar Headlines
18. Como criar Recompensa
19. Como montar Follow-up
20. Como disparar Broadcast
21. Como aplicar o Copywriting
22. Como gerar Tráfego Qualificado
23. Exercícios Preliminares

O que é Copywriting?

Copywriting é a técnica de criar textos com palavras estrategicamente escolhidas com o objetivo de criar uma mensagem persuasiva capaz de despertar o interesse em determinada audiência e incentivar a execução de uma ação.



O copywriting é o grande responsável por 85% de todas as vendas no mundo, seja na internet ou fora dela, independente do nicho de mercado ou produto que esteja divulgando, logo, é sem dúvida o assunto mais importante na vida de qualquer empreendedor.

Quando você tem conhecimento do copywriting, de escrever/falar as palavras certas para o público-alvo certo, consegue influenciar as pessoas tomarem decisões/ações que você deseja facilmente.

Um Copywriter profissional é capaz de criar headlines, textos e vídeos extremamente persuasivos em alguns segundos, e conseguir uma taxa de conversão absurdamente alta.

O foco do copywriting é persuadir, ou seja, fazer com que a pessoa que esta lendo o texto tome determinada ação que desejamos, como por exemplo, continuar lendo um texto até o momento do call to action, fazer um cadastro em uma página de captura, comprar o produto que promovemos, entre várias ações que desejamos.

O que é Gatilho Mental?

Gatilho mental é uma técnica de persuasão que se relaciona com aspectos instintivos, emocionais e sociais dos seres humanos.



É uma mensagem persuasiva que se conecta diretamente com a parte límbica do cérebro das pessoas, que é o local responsável pelas emoções, onde 97% das decisões são tomadas.

É através dos diversos gatilhos mentais e de abordagens para quebrar objeções que afiliados e produtores profissionais e treinados conseguem gerar mais vendas.

Ao usar determinada palavra em um texto ou vídeo, você faz florescer determinada emoção no leitor, logo, este gatilho mental é usado para se referir a atalhos para experiências passadas.

Exemplo:

- **Você também comete esse erro bobo no seu blog?**

Se você tem um blog, provavelmente se perguntou: Qual erro? Ou, de que erro ele está falando?

É um exemplo do gatilho da curiosidade.

Se você não tem um blog, o gatilho mental não funcionou, pois, não desperta o seu interesse, a sua curiosidade para saber qual erro.

É por isso que o gatilho mental só funciona se estiver relacionado com experiências da pessoa.

Veja outro exemplo com mesclagem.

- Este é o método de vendas mais usado por Ryan Deiss

Perceba que na frase acima contém dois gatilhos mentais ao mesmo tempo, o gatilho da curiosidade e o da autoridade.

1. Qual método? (curiosidade)
2. Ryan Deiss! (autoridade)

Se você conhece o Ryan Deiss, o gatilho mental vai ativar a autoridade, assim como a curiosidade, mas se você não conhece ou, não gosta dele, de nada vai adiantar o nome dele na frase.

Robert B. Cialdini fala de pelo menos 6 gatilhos mentais em seu livro "Armas da Persuasão", mas estimasse que existe mais de 100 gatilhos mentais que podemos usar para vender mais infoprodutos.

Abaixo eu vou listar os gatilhos mentais mais usados no marketing digital, e explicar como você pode usá-los em seu projeto online para que possa gerar melhores resultados, independente se vai usá-los em blogs, emails, slides, páginas de vendas ou vídeos.

Reciprocidade:

O gatilho da reciprocidade é um dos mais importantes e definitivamente a base do inbound marketing, isso porque o ser humano tem a tendência natural de retribuir aquele que gera algum valor.

Gerar valor é muito fácil, basta você fazer algo que tenha valor para alguém, ou seja, se você conhece o seu público-alvo, sabe de suas necessidades, fica muito fácil gerar valor.

Imagine que seu público-alvo são pessoas que desejam aprender como criar um blog, tem alguma dificuldade ou até mesmo experiências constrangedoras no passado.

Criar um tutorial ou gravar um vídeo-aula explicando passo a passo como criar um blog, para muitos talvez não tenha nenhum valor, mas para o seu público que deseja aprender tem muito valor.

Exemplos:

- Você pode usar este gatilho gerando algum valor na vida do seu avatar, ou seja, oferecendo algo gratuito.

Compromisso e Coerência:

O gatilho do Compromisso e Coerência tem como base estimular as pessoas a se manterem compromissadas com algo, ou seja, sempre tentamos ser coerente com nossos pensamentos, crenças, palavras e ações, logo, a sociedade aceita melhor os indivíduos que mantêm sintonia entre o que falam e como agem.

Para usar o gatilho do compromisso e coerência você deve fazer com que seu lead ou potenciais clientes tomem uma pequena ação acessível, que seja consistente com a ação objetivo.

Exemplos com (encadeamento de sims): coerência

- Você gostaria de aprender a vender mais no Hotmart? (SIM!), sem a necessidade de criar blogs, (SIM!) fazer anúncios (SIM!) ou ter que esperar meses pelos resultados? (SIM!!), Então assista este vídeo e descubra como vender mais.
- A partir do momento que você consegue vários sims mentalmente do lead, automaticamente o deixa em um estado positivo e mais aberto a proposta do vídeo de vendas, possibilitando que ele de um grande sim na hora da oferta.

Exemplos com (compromisso publico): compromisso

- Você pode usar esse gatilho até mesmo em um grupo, simplesmente induzindo o comprometimento dos membros ao dizer: Quem aqui gostaria de aprender mais sobre técnicas de persuasão para alavancar as vendas? Responda "Eu quero" nos comentários que depois vou editar o post e mostrar como.

- Após ver o monte de "Eu quero", você edita a postagem, explica mais detalhes sobre persuasão e faz a oferta de um curso sobre o assunto, aqueles que escreveram se comprometeram publicamente, mesmo sem saber que se tratava de um curso.

Aprovação Social:

O gatilho da Aprovação Social, basicamente se resume em: Se outras pessoas estão fazendo / aprovando determinada coisa, deve ser a coisa certa a ser feita.

Exemplos:

- A qualquer momento você pode acessar o nosso site e assistir os mais de 50 depoimentos dos nossos clientes e os que eles dizem sobre nosso produto/serviço.

É por isso que os depoimentos são tão importantes, pois, se antes de comprar determinado produto ou serviço, e têm centenas de pessoas dizendo que ele é bom, eu me sinto mais confiante.

Você pode usar prints e vídeos de pessoas falando bem sobre você, ou seja, elogiando ou agradecendo algo que você fez por ela, logo, é uma prova social para encorajar outras pessoas a entrarem em contato com você ou até mesmo comprar o seu produto.

Afinidade:

A persuasão está vinculada com a capacidade de compreender o que a pessoa pensa, e se comportar da maneira que ela se sinta bem, criando um vínculo de afinidade, que facilitará o relacionamento entre ambas.

A partir do momento que a pessoa entende que você já passou pelo que ela está passando neste momento, não desistiu e teve sucesso, cria-se uma afinidade que facilita a compra do seu produto.

Exemplos:

- Eu já passei por isso, também comecei do zero sem muito dinheiro para investir, por isso, estou disponibilizando o curso

por um preço bem acessível para que você possa fazer a sua inscrição e aprender tudo que eu aprendi todos esses anos.

Autoridade:

Para usar esse gatilho mental, você deve se posicionar como autoridade, alguém que realmente entende do assunto ou usar a autoridade de especialistas sobre o que você está querendo vender.

Se você é iniciante e ainda não criou autoridade suficiente no seu nicho de mercado, pode usar a autoridade de outras pessoas para fazer sobre determinado produto ou serviço.

Exemplos:

- Este é o mesmo método utilizado por grandes nomes do marketing digital americano, como por exemplo, Perry Belcher, Eben Pagan, Frank Kern e que pode alavancar suas vendas.

- Após eu começar a usar a mesma estratégia usada por Ryan Deiss, meus resultados simplesmente explodiram, por isso, acredito que você deveria conhecê-la e testar no seu projeto.

Escassez:

O gatilho da escassez é um dos mais poderosos. Quando o lead não está totalmente seguro sobre comprar o produto, a possibilidade de não podê-lo mais adquirir o fará agir.

Exemplos Escassez de tempo:

- Infelizmente você só tem até a meia noite para fazer a sua inscrição, aproveitar esta promoção e ganhar todos os bônus.

Exemplos Escassez de quantidade/vagas:

- Amanhã a partir das 10 horas, iremos abrir novas inscrições para o curso, por isso, fique atento ao nosso email, pois, como as vagas são limitadas, muitos infelizmente ficarão de fora.

Exemplos Escassez de oferta:

- A promoção é válida até a meia noite de hoje, mas os bônus serão apenas para os 20 primeiros alunos que fizerem a inscrição, pois, só temos 20 licenças do plugin Optimizepress.

Curiosidade:

O gatilho da curiosidade ativa um processo poderoso no cérebro, normalmente ele abre uma janela de pensamento incompleto na pessoa, e nosso cérebro fica com essa janela aberta até que a informação que esteja faltando seja completada.

O gatilho da curiosidade torna-se ainda mais poderoso quando está aliado a uma polêmica. Quando você afirma algo controverso, desperta o interesse das pessoas imediatamente.

Exemplos:

- A maioria dos afiliados sempre comete esse erro básico quando tentam vender através do email marketing.
- A única maneira pouco conhecida no marketing digital capaz de vender mais automático do que o próprio email marketing.

Ganância:

O gatilho mental da ganância esta automaticamente ligada ao gatilho da curiosidade, mas é usado muito pouco, levando em consideração o tipo de leads/prospectos capturados, ou seja, pessoas que querem ganhar muito dinheiro em tempo Record.

Exemplos:

- Esta técnica esta me gerando de 7 à 10 mil reais por semana.

- Descubra como ganhar 10 mil reais nos primeiros 30 dias.

Exclusividade:

As pessoas gostam da sensação de se sentirem especiais.

Quando agregamos o “VIP”, “somente para convidados”, coloca-se um degrau a mais entre as pessoas “comuns e as especiais”.

Essa diferença de tratamento é que faz com que alguém compre para poder sentir-se com vantagens sobre outras “especiais”.

Exemplos:

- O curso ainda não está disponível para todos, apenas você que está na minha lista VIP pode fazer a inscrição através desse link exclusivo antes do lançamento oficial.

Medo:

O gatilho mental do medo esta interligado ao gatilho da escassez, isso porque o lead é movido pelo medo inconsciente de perder aquela oportunidade que talvez nunca mais se repita pra ele.

Exemplos:

- Você sabe que, se não fizer a sua inscrição hoje, só terá outra oportunidade daqui há 6 meses, sem falar que, provavelmente o curso estará duas vezes mais caro no segundo lançamento.

Por que:

O gatilho do Porque/Motivo é usado para justificar o que você está dizendo sobre determinado assunto. Quando uma informação fica no ar, sem justificativa, você enfraquece a copy e perde vendas.

Exemplos:

- O email marketing é a comunicação direta com o subconsciente, por isso, o uso do copywriting é determinante para o sucesso em uma campanha de emails.

Novidade:

O gatilho da novidade esta interligado com o gatilho da antecipação, quando vemos uma novidade, liberamos mais dopamina, isso significa que associamos essa novidade à recompensa e prazer.

Exemplos:

- Este novo método de vendas é algo que você nunca ouviu falar no Brasil, mas já esta sendo usado pelos maiores empreendedores dos Estados Unidos.

Humildade:

O gatilho da humildade, que muitos conhecem como o gatilho da fraqueza, tem como objetivo não levantar barreiras ou objeções na

mente do lead, fazendo perceber que ele tem o poder da decisão em suas mãos e não você.

Exemplos:

- Se você quiser comprar, basta clicar no botão abaixo. Se não quiser, não tem problema. Daqui há 6 meses abriremos novamente esse treinamento e você poderá fazer a inscrição.
- Se você acredita que esse curso vai te ajudar a vender mais e gerar pelo menos 5 mil por mês praticando as estratégias que ensino, eu recomendo que clique no botão abaixo e faça sua inscrição, mas se ainda existe alguma dúvida, eu recomendo que aguarde a próxima abertura, pois, ainda não é o seu momento.

Ceticismo:

Uma pessoa cética é aquela que não acredita em quase nada, é sempre desconfiada de tudo e de todos, por isso, para vender

infoprodutos para pessoas assim, precisamos usar o gatilho do ceticismo se igualando a mesma e mostrando a transformação.

Exemplos:

- Parece muito bom para ser verdade, e eu também ficaria receoso se eu mesmo não tivesse experimentado a transformação que esse produto trouxe na minha vida, veja o que aconteceu após eu aplicar este método. (prova real).
- Eu também não acreditaria caso eu não tivesse visto milhares de pessoas alcançando resultados extraordinários com seus projetos seguindo o método do curso, e eu já comecei a gerar meus resultados assim que comecei a aplicar as estratégias.

Antecipação:

A Apple é uma empresa mestre em usar o gatilho da antecipação.

Não é à toa que todo ano organiza um evento exclusivo para anunciar as novidades da empresa e tem muito sucesso.

Para usar o gatilho da antecipação, planeje o lançamento do seu produto e comece a fazer a publicidade, soltando informações ou dicas sobre ele, semanas ou meses antes do lançamento.

Exemplos:

- Em breve você terá a oportunidade de aprender tudo que eu aprendi ao longo desses 10 anos sobre técnicas e estratégias de vendas usando seqüências com funis de email marketing.

O que é objeção?

A objeção é a razão ou argumento apresentado em oposição a uma tese previamente enunciada, ou seja, uma barreira mental que impede a concretização da venda, por isso, você precisa estar preparado para lidar com as diversas objeções dos seus leads.



Quando você conhece e sabe lidar com as objeções, já produz um email persuasivo matando as possíveis objeções que podem surgir na mente do lead e atrapalhar o fechamento da venda.

Abaixo eu vou apresentar as objeções mais comuns no marketing de afiliados e mostrar como lidar com cada uma delas, para que você tenha sucesso com seu projeto e consiga efetuar a venda.

É muito caro:

A objeção é muito caro é uma das clássicas, mas ela só aparece quando o lead não enxerga valor no produto, por isso, para que você feche a venda, só precisa valorizar o produto na abordagem, ou simplesmente usar alguns gatilhos mentais para que o lead não enxergue o produto e sim a transformação.

Exemplos:

- Eu sei que você quer economizar, mas eu fico me perguntando quanto vai lhe custar ficar sem os benefícios que esse produto vai lhe trazer, quanto você poderá ganhar após aplicar essas estratégias de vendas que eu estou ensinando passo-a-passo.

- Talvez o curso pareça um pouco caro, mas se você fizer uma comparação entre o seu investimento, acrescido de todos os benefícios e economias que ele lhe trará, como por exemplo, os bônus oferecidos gratuitamente que se você fosse comprar separadamente precisaria investir R\$ X reais, fica evidente que é um preço extremamente baixo comparado a todas as vantagens.

Isso não dá certo:

Você pode mostrar e provar que deu certo com você (prova real), mostrar depoimentos de outras pessoas (prova social) para provar que funciona com outras pessoas também além de você.

Exemplos:

- A partir do momento que eu comecei aplicar essa estratégia no meu negócio, minhas vendas simplesmente explodiram e você pode ver todos os meus resultados abaixo. (prova real).

- No início eu até pensei que não daria certo (gatilho do ceticismo), mas depois que vi os resultados do André, (prova social) que em poucas semanas começou a vender, eu comecei aplicar em meu projeto e já estou gerando alguns resultados, como você pode perceber abaixo (prova real).

Isso não dá certo para mim:

Você pode explorar as diversas dificuldades do lead, e fazê-lo entender que sim, funciona até nas condições que ele se encontra, além de mostrar resultados de outras pessoas, não apenas como prova social, mas para que o seu lead se identifique com a pessoa.

Exemplos:

- Funciona mesmo que você seja tímido, iniciante, alto, baixo, magro, gordo, empregado, sem estudos, leigo, etc. Pegue todos os casos particulares e diga que funciona para todos os perfis que de fato funcionam.

- A estratégia funciona mesmo que você seja um iniciante e não entenda nada sobre vendas, como por exemplo, o caso Daniel que começou do zero, sem saber de nada, aprendeu, aplicou as estratégias do curso hoje vive de vendas online. (Prova social).

Não confio no vendedor:

Se o produto é seu, você pode usar o gatilho da autoridade para falar de suas conquistas, seus resultados, mostrar depoimentos, etc, e se for um afiliado, pode usar a autoridade do produtor, e se mostrar apenas um simples seguidor. (gatilho da humildade.).

Exemplos:

- Depois de dez anos trabalhando com infoprodutos, e ter ajudado mais de 100 mil pessoas indiretamente, eu resolvi criar este treinamento online exclusivo para quem deseja ir além, passar para o próximo nível e conquistar independência financeira também.

- Como você percebeu no vídeo anterior, Jordão Felix é um dos maiores Experts em vender através do email marketing, e já ganhou quase 1 milhão de reais com infoprodutos, por isso, o único curso sobre estratégias de emails que eu recomendo é o Venda Perfeita.

Não vou conseguir implementar:

Você pode mostrar que são passos simples. Deixar claro como é a implementação, que o curso é online, que pode ser acessado a qualquer hora, quando o aluno quiser. Falar do suporte presente e diferenciado sempre que o aluno tiver dúvidas. Mostrar que várias outras pessoas comuns já conseguiram implementar. (Prova social).

Exemplos:

- É um passo a passo simples, que pode ser implementado por qualquer pessoa, mesmo que não tenha nenhum conhecimento com internet, como é o caso do Miguel que... (Prova social).

- Qualquer pessoa é capaz de colocar em prática em algumas horas, após assistir as aulas, e mesmo que sinta alguma dificuldade, temos uma equipe de suporte 24 horas por dia, 7 dias por semana para retirar todas as suas dúvidas e te ajudar no que for necessário.

Eu nunca ouvi falar disso:

É comum encontrar essa objeção, principalmente se o seu funil são iniciantes que ainda precisam aprender muitas coisas sobre marketing de afiliado, por isso, antes que você perca a venda por falta de informações, explique ao lead porque ele nunca ouviu falar sobre a solução que você está tentando vender a ele.

Exemplos:

- Eu tenho certeza que você nunca ouviu falar dessa estratégia, pois, é algo muito novo no Brasil, e usado somente pelos maiores Experts americanos do marketing digital, por isso, quando você aplicar, sentirá a diferença nos seus resultados.

- Durante muito tempo eu guardei essa técnica só pra mim, e confesso que relutei muito para trazer esse conhecimento a publico, por isso, aproveite esta oportunidade de aprender algo que vai transformar seus resultados da água para o vinho.

Não preciso disso agora:

Para quebrar essa objeção, você pode usar o gatilho da escassez, informando ao lead que ele esta prestes a perder algo, criando a dor do arrependimento se ele não decidir entrar imediatamente.

Exemplos:

- É importante salientar que só restam 7 vagas e elas poderão ser preenchidas a qualquer momento, por isso, para que você não fique de fora, clique no link abaixo e faça sua inscrição agora.
- O pior arrependimento é de algo que poderíamos ter feito, mas não fizemos, por isso, se você pretende viver

exclusivamente das vendas dos produtos digitais, precisa fazer a sua inscrição agora mesmo, antes que o carrinho feche e você perca a oportunidade.

Não tenho dinheiro:

Geralmente essa objeção aparece quando escolhemos o avatar errado ou não geramos valor suficiente no produto para ofertar.

Exemplos:

- A solução é filtrar melhor o público-alvo, pessoas que tenham condições de investir no produto ou simplesmente gerar mais valor no produto adicionando bônus e gerando escassez.
- Considerando o resultado que você poderá ter após aprender e praticar esta técnica de vendas, e todos os bônus que estão sendo disponibilizado gratuitamente, que somados passam de 2 mil reais, R\$697 é um preço extremamente baixo e você sabe disso. Sem mencionar que você ainda pode parcelar em 12 vezes no cartão.

E se eu não gostar:

Essa objeção aparece quando o lead não está totalmente seguro e convencido do que quer, talvez por medo de perder dinheiro.

Exemplos:

- A solução pode ser, reforçar muitas vezes a garantia, falar várias vezes para que o consumidor entenda pela repetição que você vai devolver o dinheiro, e que ele não corre nenhum risco.
- Se você não gostar do curso, seja lá por qualquer motivo, é só pedir o seu dinheiro de volta, pois, você tem 30 dias de garantia para decidir se quer ou não continuar fazendo o treinamento.

O que é Squeeze Page?

A tradução de “Squezee Page” seria página de compressão, página de aperto, ou algo assim. Então squeeze page é uma página de compressão de tráfego. Simples assim!



Uma squeeze page é uma página de captura de emails. É a porta de entrada de seu funil de vendas, onde você irá transformar tráfego gratuito ou pago em leads, que são potenciais clientes.

Uma squeeze page pode ser uma página bem simples, com apenas uma imagem de fundo e um formulário de captura de emails ou

mesmo uma página com layout bem diferenciado, também com um formulário de inscrição.

O importante é que ela tenha um formulário de captura de emails, pois esse é seu principal objetivo. Por experiência própria, as squeeze pages mais eficientes são as que têm o mínimo possível de informações, a fim de não distrair a atenção do visitante para outra coisa que não seja preencher seu email e clicar no botão.

VENDAPERFEITA.COM

O que é Landing Page?

A tradução de “landing page” significa “página de aterrissagem”. Isso nada mais é do que uma página onde os seus visitantes irão aterrissar, ou seja, qualquer página do seu site ou blog, que estiver online, estará disponível para que qualquer visitante aterrisse nelas.



The screenshot shows the OptimizePress website. At the top, there is a navigation menu with links for HOME, FAQ, BLOG, MARKETPLACE, and SUPPORT. The main heading is "Marketing Site Creation, Made Easy...". Below this, a sub-heading states "OptimizePress is the new way to create high converting landing pages, sales pages and membership portals". A large image of a smiling woman is featured on the left. To the right of the image is a list of services: Create Sales Pages, Converting Landing Pages, Membership Portals, Complete Launch Funnels, and Authority Blog Sites. A green button below the list says "Click Here To Get OptimizePress" with the subtext "Start building your site in under 15 minutes". At the bottom, there are two video thumbnails: "See Spencer's Story" and "See Simon's Story", each with a play button icon and a brief description of the user's success.

Qualquer página é uma landing page. Mas, nesse caso, o termo “landing pages” foi adotado pelo pessoal do marketing digital para citar as páginas para as quais você direciona tráfego.

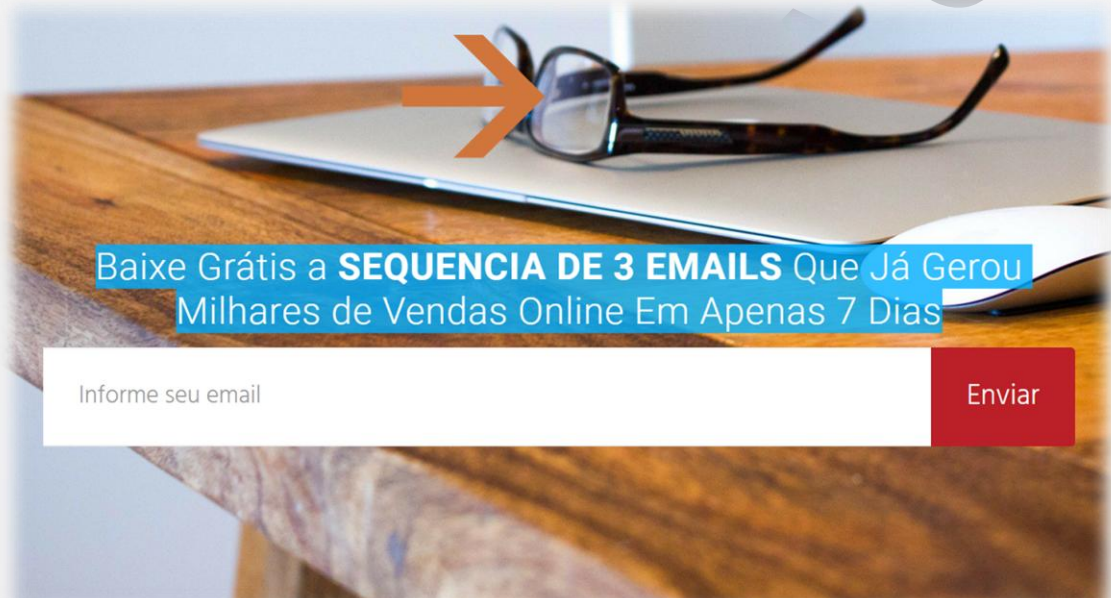
Sim, uma landing page pode ser também uma squeeze Page.

Uma landing page é uma página de entrada no seu site. Por exemplo, você pode ter um blog com centenas de páginas, e pode criar campanhas de Google Adwords e Facebook Ads apontando para uma página específica. Então essa é uma landing page.

VENDAPERFEITA.COM

O que é headline?

Headline é um substantivo do vocabulário Inglês, cujo sinônimo é Título. Mas é conhecida como Manchete. Portanto, uma headline é o título de um artigo, de um anuncio, da página de captura, etc.



A headline, assim como o corpo de uma sequencia de email não são escritos de qualquer jeito, pelo contrário, é montado de acordo com as palavras que ativam os gatilhos mentais nos visitantes.

Exemplos:

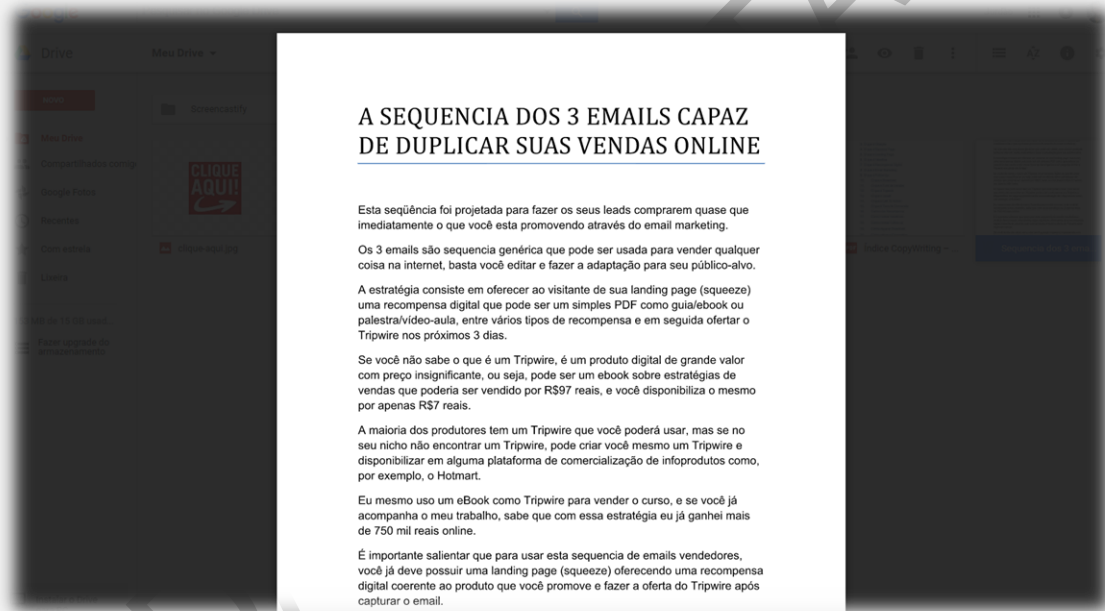
- **O Que Ryan Deiss Pode Nos Ensinar Sobre Email Marketing**

- 1) O Que: (curiosidade)
- 2) Ryan Deiss: (autoridade)
- 3) Ensinar: (benefício)
- 4) Email Marketing: (problema)

Perceba que o foco da headline é atrair pessoas que desejam aprender mais sobre email marketing, logo, quem usa blog, minisite, Youtube como principal forma de rentabilização não é o público-alvo, e sim intermediários ao email marketing.

O que é recompensa digital?

Recompensa digital é uma espécie de troca. É um presente que você dá aos seus potenciais clientes que chegam no seu site, blog, squeeze page, landing page em troca de dados importantes para o seu negócio, na maioria das vezes o nome e email do visitante.



Uma recompensa digital pode ser um e-book, um acesso à área exclusiva de seu site, conteúdo gratuitos específico, como por exemplo, vídeo aula, áudio books, descontos, cursos, dentre outras coisas que agreguem valor ou gerem interesse pelo seu produto.

O foco da recompensa digital, ou isca digital como alguns costumam chamar, é despertar o interesse no visitante para que ele deixe o email em troca do presente (recompensa digital), entre no funil de vendas e no final compre o seu produto / serviço.

VENDAPERFEITA.COM

O que é email marketing?

Email marketing é a utilização do email como ferramenta de marketing direto, respeitando normas e procedimentos pré-definidos, analisando o retorno gerado através de relatórios e análises gráficas gerando campanhas cada vez mais otimizadas.



É a comunicação direta com o subconsciente do lead, por isso, o uso do copywriting e os gatilhos mentais são fundamentais para o sucesso das campanhas de vendas através do email marketing.

O email marketing efetivo começa na página de captura, mesclando os gatilhos mentais na headline, justamente para fazer a filtragem do avatar antes que o email dele seja capturado pelo sistema.

No final das contas, email marketing se resume a entregar algo de valor para sua audiência. Caso isso não aconteça, sua mensagem irá rapidamente para lixeira. Porém, é importante entender que entregar valor não está necessariamente ligado a fazer ofertas. Pelo contrário, se não existir relacionamento ele simplesmente falha.

A grande sacada do email marketing é que, você consegue automatizar todo processo, filtrando pessoas realmente interessadas no seu produto, usando uma estratégia simples de follow-up, ou até mesmo técnicas avançadas de broadcast.

O que são Leads?

O Lead é um cliente potencial. Isso mesmo! Lead é uma pessoa que tem interesse ou quer comprar o seu produto ou serviço.

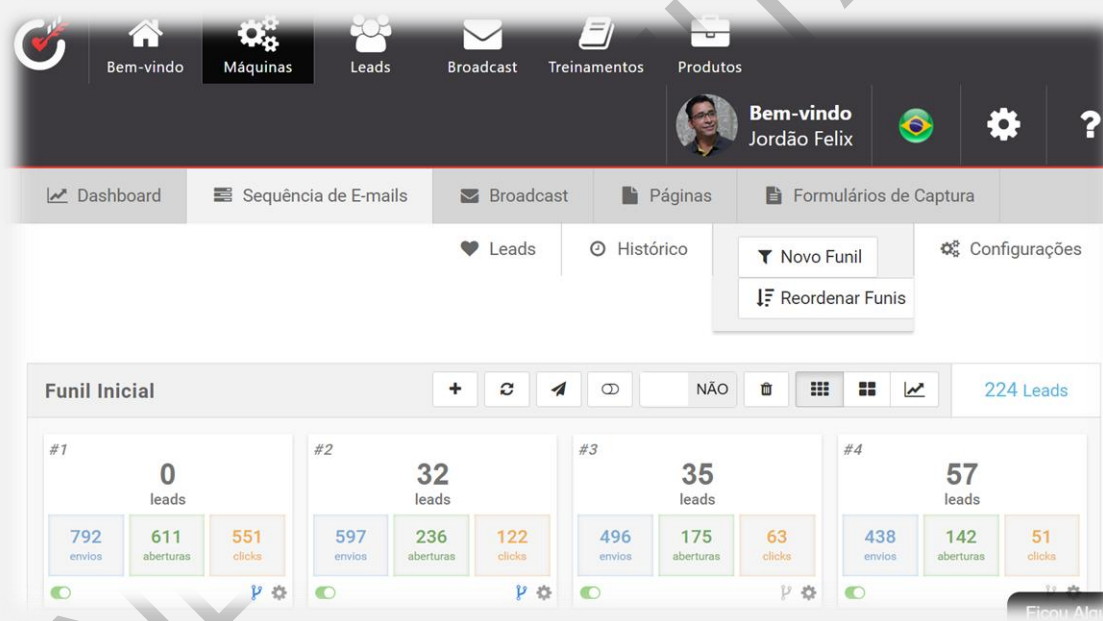


O lead é uma pessoa que tem interesse em resolver determinado problema, que de alguma forma virou seu contato através de uma página de captura ou outros mecanismos de captação.

É aquela pessoas que entrou na sua página, foi capturada através de algum formulário e deixou de ser um simples visitante e se tornou um cliente em potencial, cabe a você fazer dele um cliente.

O que é follow-up?

Follow-up, seqüência automática, autoresponder, autobots, são mensagens que você programa na sua ferramenta de email marketing, como por exemplo, Aweber, Mailchimp, Leadlovers, entre outras do gênero, para que sejam enviadas conforme a sua vontade, ou seja, é você que determina o envio do email.



A grande sacada do follow-up é que, os emails são enviados automaticamente conforme as pessoas vão entrando no funil, ou seja, se alguém entrar hoje na lista recebe o primeiro email programado por você, mas se outra pessoa entrar amanhã, ela

também vai receber o primeiro email, enquanto a pessoa que entrou hoje receberá o segundo email e assim sucessivamente.

Existem várias estratégias follow-up, seja para relacionamento, acompanhamento ou venda de algum produto, ou seja, quem domina o email marketing cria seqüências de emails automáticas de acordo com o comportamento dos leads e consegue efetuar milhares de vendas como se fosse uma máquina automática.

VENDAPERFEITA.COM

O que é broadcast?

Broadcast nada mais é do que emails avulsos que você dispara para sua lista inteira ou para uma parte dela que você deseja.



Diferente do follow-up que são emails programados, e enviados no dia e hora para cada lead de acordo com a entrada dele no funil, com a opção broadcast você consegue enviar um único email para todos os leads ao mesmo tempo ou até programar este envio.

Assim como o follow-up, existem várias estratégias que podem ser usadas com o email broadcast para alavancar as vendas através do email marketing, e isso, você vai aprender neste mesmo livro.

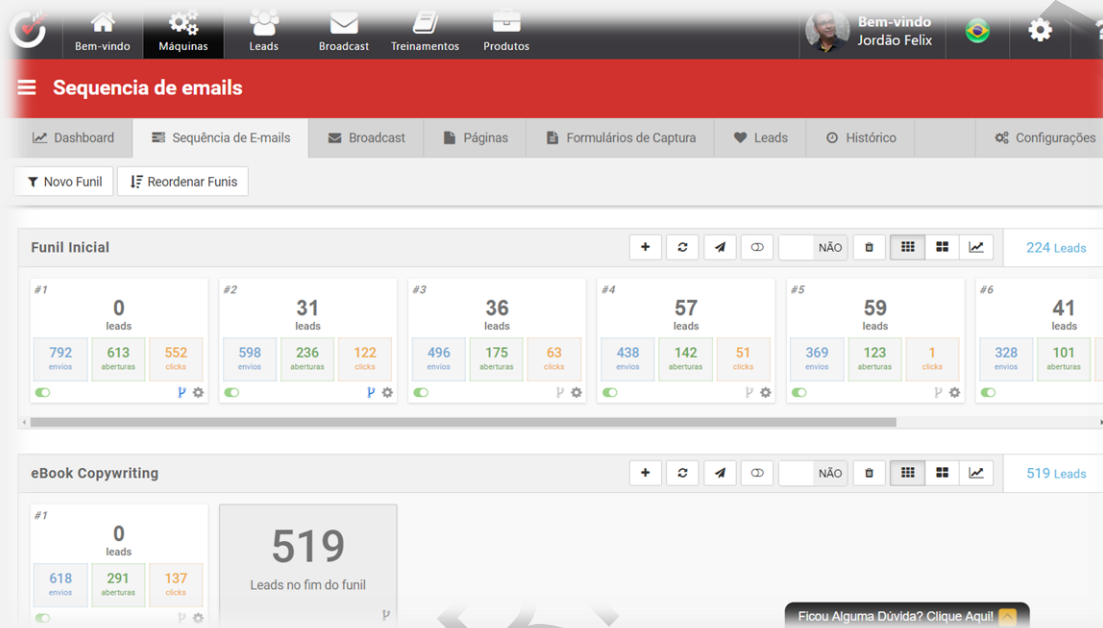
VENDAPERFEITA.COM

O que é funil?

O funil de vendas é a estratégia utilizada para entender o processo de compra do cliente, desde o momento em que ele se dá conta de que tem um problema, dor ou necessidade, até tomar a decisão de resolver comprando o produto ou serviço que você promove, e durante o afunilamento, o lead passa por vários estágios.

- A descoberta (topo do funil): ele se dá conta de que tem um problema, dor ou necessidade que deve ser resolvido.
- A conscientização (meio do funil): ele descobre que o problema, dor ou necessidade tem solução, mas ainda não decidiu como resolver.
- A decisão (fundo do funil): ele está pronto para a compra e já decidiu que vai comprar o produto e resolver o problema, dor ou necessidade.

Entender esse processo permite que você acompanhe o comportamento dos seus leads ao longo do funil de vendas, e com isso, aprenda mais sobre eles, facilitando na hora da oferta.



A ferramenta usada para funil e vendas também faz grande diferença, como por exemplo, a Leadlovers, que é capaz de automatiza o processo em quase 100% de acordo com o comportamento dos leads dentro das maquinas e processo do funil.

O que é Tripwire?

O Tripwire é uma técnica de vendas muito famosa e utilizada nos EUA, mas foi Frank Kern que fez uma adaptação extraordinária, capaz de expandir de forma surpreendente as vendas online.

Esta técnica de venda ainda é pouco conhecida no Brasil, mas alguns Experts já começaram a utilizar em seus negócios digitais, e seus resultados simplesmente explodiram da noite para o dia.

A técnica é bem simples, mas seus resultados são surpreendentes, pois, consiste em criar um produto de alto valor e de preço insignificante, apenas para gerar clientes ao invés de leads.

Exemplos:

- Você pode criar um ebook e compartilhar o melhor da sua expertise, logo, esse material poderia ser vendido facilmente por uns R\$97 reais, mas você disponibiliza o mesmo por apenas R\$7 reais.

É a chamada oferta irresistível, material de alto valor e de preço insignificante, e que pode ser usado para alavancar a venda de outros produtos, pois, uma vez que compraram de você e tiveram uma boa experiência com seu material, é muito mais fácil eles comprarem novamente do que pessoas que nunca compraram.



Se você já tem um produto digital, pode pegar a melhor parte desse produto e vendê-lo como tripwire por um preço simbólico. É a parte da venda também conhecida como Front End, logo você poderá oferecer o restante desse mesmo produto como upsell.

VENDAPERFEITA.COM

O que é Upsell?

Upsell é uma segunda oferta no momento que a pessoa comprou o tripwire, ou seja, você oferece o segundo produto de imediato na página de obrigado do tripwire.



Exemplos:

- Imagine que você tem um curso online sobre anúncios no Facebook que custa R\$497 reais, pode simplesmente produzir um PDF explicando “Os 5 Melhores Modelos de Anúncios Para Facebook” por apenas R\$7 reais, e na página de obrigado oferecer o restante do curso como (Upsell) que nada mais é do que o restante do (Tripwire), mas a sacada é fazer

uma oferta promocional e oferecer o Upsell com um desconto para quem comprou o Tripwire, tipo, uns R\$297 reais.

Segundo especialistas a dopamina (estimulante do sistema nervoso) é liberado na primeira venda de baixo valor, desta forma facilmente seu cliente comprará pela segunda vez (Upsell).

VENDAPERFEITA.COM

O que é call to action?

Em termos de marketing, call to action, ou simplesmente (CTA), significa a “chamada para ação” que você deseja que a pessoa tome em determinadas situações, como por exemplo, clicar em determinado link, fazer um cadastro ou até mesmo comprar.



Exemplos:

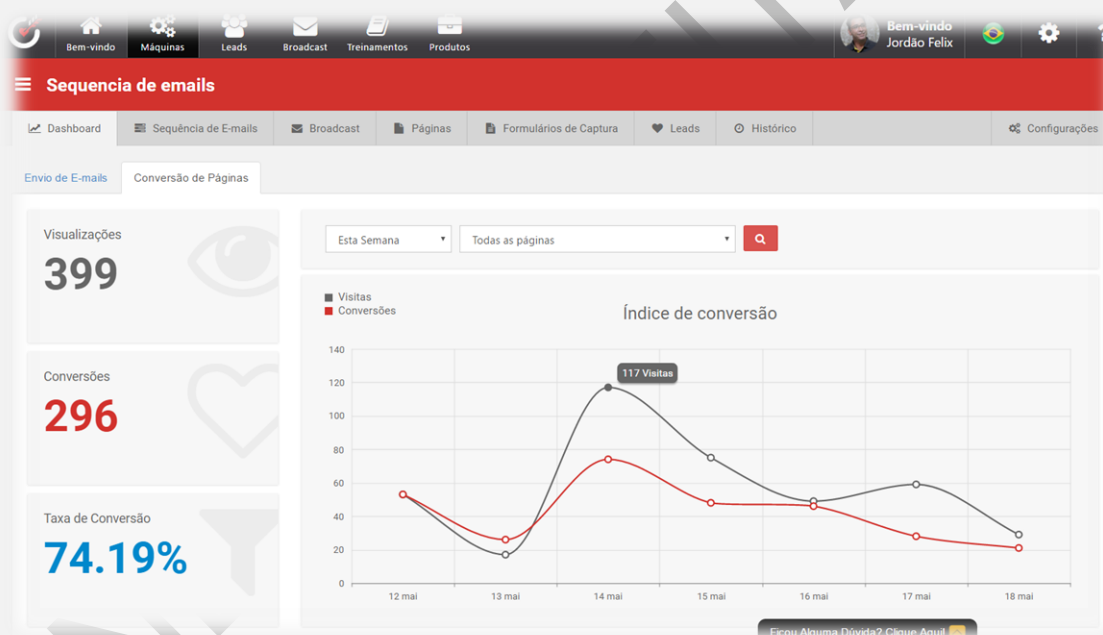
1. [Clique aqui para fazer o download imediatamente;](#)

2. Cadastra-se agora para receber o pdf gratuito;
3. Comente abaixo e deixe sua opinião sobre isso;
4. Faça sua inscrição agora clicando neste link;
5. Se inscreva no canal para assistir mais vídeos;
6. Teste o produto de graça e decida depois;
7. Peça o seu exemplar agora antes que acabe;

VENDAPERFEITA.COM

O que é taxa de conversão?

A taxa de conversão é a métrica utilizada para analisar os resultados alcançados com campanhas e estratégias de marketing. Neste sentido, a taxa de conversão pode ser o fechamento da venda, o cadastro na squeeze page, a abertura de um email, os cliques entre várias outras coisas.



Através da taxa de conversão, é possível monitorar o desempenho do seu negócio e os resultados obtidos, inclusive apontando quais estratégias têm sido eficazes para a geração tráfego, leads e de vendas.

Para encontrar um resultado preciso, é necessário fazer um cálculo simples, porém eficiente. A taxa de conversão, nada mais é do que o resultado da divisão do número de leads pelo número de conversão multiplicado por cem. Supondo que você tenha capturado 10 mil leads em um mês e fez 200 vendas neste período, a sua taxa de conversão será de 2%. $200/10.000 \times 100 = 2\%$.

VENDAPERFEITA.COM

Como montar Headlines estratégicas

Agora eu vou mostrar como devemos montar nossas headlines de forma estratégica para capturar pessoas interessadas no que temos a compartilhar, fazendo o filtro necessário para descartar curiosos e conseqüentemente vender mais fácil com email marketing.

A primeira coisa a fazer é escolher as palavras que serão usadas na sua headline, ou seja, filtrar as palavras usadas pelo seu público-alvo e separar as boas das ruins, assim como acrescentar os gatilhos mentais e quebras de objeções.

Vamos imaginar que seu público-alvo são pessoas que desejam emagrecer, e você precisa vender um curso, logo, você vai trabalhar com as palavras que fazem parte desse universo.

Ok, Jordão, mas como encontrar as palavras mais usadas por este grupo de pessoas que desejam emagrecer? Simples!

Se você entrar em um desses grupos sobre dietas, fitness, e olhar os comentários, eu tenho certeza que vai encontrar centenas de

palavras boas e ruins que são mais usadas por esse grupo de pessoas.

Você pode até fazer uma pequena pesquisa em sites e blogs que falam sobre esse assunto, e selecionar as palavras mais usadas.

Depois de ter listado umas 30 palavras, você pode começar a filtrar as mais fortes, que soam melhor, carregam mais emoção.

Para exemplificar neste ebook, eu fiz uma pesquisa rápida no Google, que me enviou para um blog sobre este assunto, e nos primeiros comentários eu já consegui pegar 35 palavras-chaves.

Exemplos:

- emagrecer, engordar, comer, diminuir, perder, aumentar, fraco, forte, bonito, secar, dieta, sopa, sexy, problema, exercício, rápido, saúde, difícil, academia, ruim, cardápio, peso, desespero, semana, metabolismo, barriga, suco, salada, dias, remédio, turbinar, sarado, balança, saudável, agradável.

Só de olharmos essas palavras, já podemos separar as boas das ruins, que soam melhor, mais agradável, mais forte, etc.

Exemplos:

Palavras Boas:

- queimar, diminuir, perder, forte, bonito, secar, sexy, rápido, saúde, músculos, suco, turbinar, sarado, saudável, agradável.

Palavras Ruins:

- engordar, comer, aumentar, fraco, dieta, sopa, problema, exercício, difícil, academia, ruim, cardápio, peso, desespero, semana, metabolismo, barriga, salada, dias, remédio, balança.

Uma vez que você já tem a relação das palavras boas e ruins mais usadas pelo seu público-alvo, só falta adicionar as palavras mágicas do copywriting para montar headlines impactantes.

Abaixo eu vou listar as 120 palavras mais impactantes e que devem ser sempre usadas não apenas nas headlines, mas em qualquer comunicação persuasiva, seja ela em texto ou vídeo.

Palavras mágicas:

- Formas, Oferta, Desconto, Hoje, Garanta, Conseguir, Adquirir, Alcançar, Conhecer, Maravilhoso, Único, Novo, Absoluto, Profissional, Segredo, Garantido, Ousado, Especial, Pioneiro, Testado, Destino, Vitalício, Forte, Maior, Imediato, Genuíno, Expert, Limitado, Ilustre, Marcante, Simples, Apenas, Somente, Original, Verdadeiro, Garantia, Comprovado, Seguro, Limitado, Você, Seu, Mais, Primeiro, Nós, Grupo, Seleto, Também, Dicas, Energia, Verdade, Poderoso, Completo, Chance, Raro, Acessível, Exclusivo, Qualidade, Valioso, Superior, Gigantesco, Como, Atrativo, Fascinante, Ilimitado, Compromisso, Confiável, Aprovado, Formidável, Fundamental, Descoberta, Lucrativo, Inovador, Perspectiva, Tremendo, Lançamento, Habilidade, Luxo, Incondicional, Melhor, Oportuno, Sagaz, Prosperidade, Enorme, Riqueza,

Segurança, Crescimento, Oportunidade, Rapidamente, Surpreendente, Revolucionário, Monumental, Milagre, Sensacional, Mágica, Agora, Rápido, Provado, Último, Recente, Fácil, Recompensa, Importante, Fortuna, Urgente, Autêntico, Simples, Surpresa, Encantado, Emocionante, Valor, Revelado, Extraordinário, Multiplique, Maneiras, Caminhos, Sensacional, Prático, Super, Excelente, Confidencial, Prioridade, Gratuito.

Agora que já sabemos quais são as palavras boas e ruins do público-alvo, e as palavras mágicas que devemos adicionar em nossas headlines, só precisamos adicionar o benefício e montar as manchetes e falar diretamente com o avatar.

Exemplos com Listas:

- **3 Maneiras Para Perder 5 Kg em Apenas 1 Semana**

1) Palavra Mágica: Maneiras

2) Palavra Boa: Perder

- 3) Palavra Ruim: Semana
- 4) Benefício: Perder 5 Kg

Exemplos com Como:

- **Como Perder Barriga Sem Freqüentar Academia**

1. Palavra Mágica: Como
2. Palavra Boa: Perder
3. Palavra Ruim: Barriga/Academia
4. Benefício: Perder Barriga

Exemplos com Aprenda:

- **Aprenda Secar Barriga Sem Fazer Exercícios Dolorosos**

- 1) Palavra Mágica: Aprenda
- 2) Palavra Boa: Secar
- 3) Palavra Ruim: Barriga/Exercícios
- 4) Benefício: Secar Barriga

Exemplos com Adquirir:

- **5 Exercícios Simples Para Adquirir Músculos na Barriga**

1. Palavra Mágica: Simples/Adquirir
2. Palavra Boa: Músculos
3. Palavra Ruim: Barriga/Exercícios
4. Benefício: Adquirir Músculos

Se você desejar, também pode fazer mesclagem entre as palavras e testar a eficácia da sua headline.

Exemplos:

- **Aprenda 3 Exercícios Simples Para Secar Barriga, Adquirir Músculos e Se Tornar Uma Pessoa Mais Bonita e Atraente**

- 1) Palavra Mágica: Aprenda/Simples/Adquirir/Mais
- 2) Palavra Boa: Secar/Músculos/Bonita/Atraente

3) Palavra Ruim: Exercícios/Barriga/

4) Benefício: Perder Barriga, Ficar Bonito e Atraente

Como você pode perceber nesses exemplos, é possível criar headlines simples, mas eficaz, filtrando as palavras certas para capturar o avatar correto e gerar melhores resultados nas campanhas de email marketing.

Quando você oferece um benefício que não é necessário frequentar academias, está filtrando as pessoas que passam horas na academia e atraindo apenas pessoas que não gostam de se exercitar em academias.

Você pode usar as palavras mágicas, junto com as palavras boas e ruins do seu público-alvo, e criar headlines para seu avatar, com isso, diminui o custo de sua ferramenta de email marketing e aumenta a conversão, uma vez que está criando uma lista de emails de pessoas interessadas no que está oferecendo.

Lembre-se que, é melhor capturar 100 pessoas interessadas no que estamos oferecendo do que 1000 pessoas curiosas, que provavelmente não comprará o nosso produto quando ofertarmos

além de aumentar os nossos custos com ferramentas e softwares que usamos em um negócio online.

Quando você for criar headlines, pense no porque a pessoa quer resolver o problema ou acabar com determinada dor.

Exemplos:

Talvez uma pessoa deseja empreender na internet porque necessidade de ganhar mais dinheiro, logo, este é o propósito dela, mas para outras pessoas esse propósito é outro.

Talvez a pessoa tenha um bom emprego, ganha muito bem, mas quer empreender porque seu propósito é ter mais tempo livre, mais liberdade geográfica para trabalhar de qualquer lugar.

Em outros casos o problema não é dinheiro nem liberdade geográfica, talvez a pessoa só queira ficar mais perto da família, trabalhar de casa, junto com os filhos e mulher.

Como criar uma Recompensa

Tudo começa na recompensa digital, e você sabe que pode ser um pdf (ebook/guia), um audio-book (mp3), uma palestra (vídeo-aula), um software (plugin) etc, mas você já viu alguém criar uma recompensa digital com um documento Word simples?



Pois é, eu criei esta recompensa simples, com um documento Word e fiz questão de hospedar gratuitamente no [Google Drive](#).

Eu poderia ter salvado em pdf ou epub, ter pedido para alguém personalizar, deixado a recompensa linda, mas fiz questão de oferecer apenas um documento Word através do Google Drive.

Só para provar que você também pode usar recursos simples e gratuitos para criar a sua recompensa digital e oferecer ao seu avatar.

Sim, você pode clicar em salvar como PDF depois de criar no Word, não precisa ser tão radical como eu fui, mas o que eu estou querendo passar é que, o importante da recompensa é a transformação, assim como o produto que você vai vender.

As pessoas baixam e compram a transformação, e não a recompensa digital ou o curso, produto ou serviço que você vende na internet.

Para você ter sucesso com a sua recompensa digital, só precisa oferecer o que determinado público-alvo deseja, e não tentar oferecer para todos uma solução, ou seja, filtrando o avatar.

Crie uma recompensa que seja de fácil compreensão e aplicação rápida, ou seja, não crie ebook com muitas páginas, pois, mesmo que ele tenha uma excelente informação, raramente seu avatar vai consumir inteiro, entender e muito menos aplicar o que você está compartilhando.

Um PDF de 5 páginas é suficiente para você atingir o seu avatar, com a informação que ele pode consumir em minutos e aplicar o mais rápido possível.

Para fazer isso é muito simples, basta você usar o Microsoft Office Word para escrever o texto e depois clicar em salvar como PDF ou XPS, se o seu Microsoft Office Word não salva como PDF, basta instalar o suplemento do Microsoft Office [SaveAsPDFandXPS](#) e pronto.

Agora é só acessar o Google Drive com a sua própria conta do Google, clicar em Novo e Depois em Upload de Arquivo e compartilhar o link de download no primeiro email após o visitante adicionar os dados na página de captura.

Você também pode criar um vídeo-aula rápido e oferecer como recompensa digital, impactar o seu público-alvo e ganhar a sua atenção, como por exemplo, o vídeo-aula sobre “[Como fazer anúncios no Youtube de Graça](#)”, que eu disponibilizei gratuitamente e impactou milhares de pessoas.

E tudo isso de forma gratuita se você ainda não tem condições de contratar hospedagens ou ferramentas profissionais como, por exemplo, a [Leadlovers](#) que é uma ferramenta completa.

VENDAPERFEITA.COM

Como montar sequencia Tripwire

Abaixo eu vou mostrar uma sequencia de emails, capaz de fazer o lead efetuar a compra em até 7 dias após baixar a recompensa.



Esta seqüência foi projetada para fazer os leads comprarem quase que imediatamente o que promovemos através do email marketing.

Os 3 emails são sequencia genérica que pode ser usada para vender qualquer coisa na internet, basta você editar e fazer a adaptação para seu público-alvo.

A estratégia consiste em oferecer ao visitante de sua landing page (squeeze) uma recompensa digital que pode ser um simples PDF como guia/ebook ou palestra/vídeo-aula, entre vários tipos de recompensa e em seguida ofertar o Tripwire nos próximos 3 dias.

A maioria dos produtores tem um Tripwire que você poderá usar, mas se no seu nicho não encontrar um Tripwire, pode criar você mesmo um Tripwire e disponibilizar em alguma plataforma de comercialização de infoprodutos como, por exemplo, o Hotmart.

Eu mesmo uso um eBook como Tripwire para vender o curso, e se você já acompanha o meu trabalho, sabe que com essa estratégia eu já ganhei mais de 750 mil reais online.

É importante salientar que para usar esta sequencia de emails vendedores, você já deve possuir uma landing page (squeeze) oferecendo uma recompensa digital coerente ao produto que você promove e fazer a oferta do Tripwire após capturar o email.

Agora que você já entendeu como esta estratégia funciona, segue abaixo a sequencia de 3 emails para multiplicar as suas vendas online, usando algumas estratégias simples de Copywriting.

Email # 1 (Reciprocidade) - 1 Dia Depois do Download

- 1) ASSUNTO: Conseguiu?
- 2) ASSUNTO: Impressionante!
- 3) ASSUNTO: Sim, realmente funciona!

Ontem você baixou gratuitamente [Nome Recompensa (Gatilho Reciprocidade)], e aprendeu como [Beneficio da Recompensa], mas se você deseja partir logo para o próximo nível e [Resultado Final Desejado (LINK Ancora Tripwire)], precisa seguir este passo a passo:

- **LINK PARA Tripwire página de vendas**

Se você deseja ir mais longe e [Resultado Final Desejado], sem a necessidade de [Gatilho da Dor/Medo/Tempo], então este é o primeiro passo que você precisa.

Além de você aprender a [Resultado Final Desejado], você pode [Gatilho da Novidade/Curiosidade (LINK Ancora Tripwire)] sempre que quiser.

Então, [Call to Action], e comece a usar imediatamente:

- **LINK PARA Tripwire página de vendas**

Esta/Este é a/o Estratégia/Método do [Gatilho da Autoridade], e que faz ele/ela [Resultado Final Desejado], por isso, se você deseja [Gatilho do Compromisso e Coerência (LINK Ancora Tripwire)], precisa começar a usar/fazer no seu projeto/site/vida e esquecer [Gatilho da Dor/Medo/Tempo].

Grande abraço,

[Seu Nome]

Email # 2 (Lógica) - 3 Dias Depois do Download

- 1) ASSUNTO: Pode me chamar de louco, mas...
- 2) ASSUNTO: Realmente tem algo estranho
- 3) ASSUNTO: Francamente, estou um pouco surpreso

Pode me chamar de louco, mas eu estou um pouco surpreso, pois, você ainda não aproveitou esta oportunidade de aprender como [Resultado Final Desejado (LINK Ancora Tripwire)] por um valor simbólico, ou seja, praticamente de graça!

- **LINK PARA Tripwire página de vendas**

Se você realmente quiser se tornar um [Gatilho da Autoridade/Referência], em sua área, então este é o primeiro passo mais importante para [Resultado Final Desejado], mas você precisa agir rápido [Gatilho da Urgência].

Lembre-se, não só vai te fazer [Resultado Final Desejado (LINK Ancora Tripwire)], mas também irá dar-lhe o impulso que você precisa para conseguir [Resultado Final Desejado (Transformação)].

Então, [Call to Action], e comece a usar imediatamente:

- **LINK PARA Tripwire página de vendas**

Espero que esteja recebendo este email antes do fim da promoção, e consiga adquirir [Nome do Tripwire com link da página de vendas] ainda com desconto.

Grande abraço,

[Seu Nome]

Email # 3 (Medo) - 5 Dias Depois do Download

- 1) ASSUNTO: Última chance?
- 2) ASSUNTO: Más notícias
- 3) ASSUNTO: Você está prestes a perder

Sim, infelizmente você esta prestes a perder esta oportunidade de [Resultado Final Desejado], logo, é a sua última chance de obter [Nome do Tripwire com link da página de vendas] com esse preço simbólico:

- **LINK PARA Tripwire página de vendas**

Em [data], o [preço vai subir para R\$ X reais], então é melhor adquirir agora, porque as chances são que você nunca mais terá outra oportunidade de adquirir por apenas [R\$ x Reais].

Se você perder esta oportunidade, pense como você poderia ter [Resultado Final Desejado], praticamente sem fazer investimento, por isso, seja rápido e adquira agora mesmo o [Nome do Tripwire com link da página de vendas].

Grande abraço,

[Seu nome]

P. S. Lembre-se, você pode aprender ainda hoje como [Resultado Final Desejado], adquirindo este [Nome do Tripwire com link da página de vendas] exclusivo e quase de graça.

Então, [Call to Action], e comece a usar imediatamente

- **LINK PARA Tripwire página de vendas**

NOTA: Geralmente só é necessário 3 emails persuasivos para vender um Tripwire, levando em consideração o preço baixo. Se eles não compram dentro de alguns dias não tente vender mais seu Tripwire, o melhor a fazer é seguir em frente fazendo uma pesquisa com a lista em busca da dor dos leads para oferecer outra solução.

Você já compreendeu que, precisa se conectar com a parte límbica do cérebro do seu lead, que é o local responsável pelas emoções, onde 97% das decisões são tomadas. É através dos gatilhos mentais e abordagens para quebrar as objeções dos seus leads que você consegue gerar mais vendas.

Não importa se a sua comunicação será através do email marketing, do blog, do Facebook ou até mesmo através dos vídeos do Youtube, desde que use o copywriting e gatilhos mentais para falar diretamente com o subconsciente do seu público-alvo e passar emoções.

Aplicando a Sequencia dos 3 emails

O primeiro email é relacionado à reciprocidade, pois, o gatilho da reciprocidade é um dos mais importantes e definitivamente a base do inbound marketing, isso porque o ser humano tem a tendência natural de retribuir aquele que gera algum valor.

Gerar valor é muito fácil, basta você fazer algo que tenha valor para alguém, ou seja, se você conhece o seu público-alvo, sabe de suas necessidades, fica muito fácil gerar valor.

A partir do momento que você disponibilizou algo de graça para seu avatar, ele se sente grato e feliz, por isso, você precisa explorar esse gatilho logo no primeiro email, ou seja, lembrando o que você fez por ele e como isso pode ajudá-lo.

Veja o exemplo do email se estivéssemos tentando vender um curso sobre Facebook Ads.

PS: É importante salientar que o curso do exemplo não é um tripwire, pelo contrário, é um curso completo e muito famoso no mercado.

Email # 1 (Reciprocidade) - 1 Dia

- 1) ASSUNTO: Conseguiu?
- 2) ASSUNTO: Impressionante!
- 3) ASSUNTO: Sim, realmente funciona!

Ontem você baixou gratuitamente [Os 3 Modelos de Anúncios Que Convertem Mais no Facebook], e aprendeu como [Efetuar Mais Vendas], mas se você deseja partir logo para o próximo nível e aprender [Como Vender Todos os Dias Com Anúncios SIMPLES no Facebook Sem Gastar Muito], precisa seguir este passo a passo:

- Como Vender Mais Com Anúncios Sem Gastar Muito Dinheiro

Se você deseja ir mais longe e [Começar a Vender Diariamente Com Anúncios no Facebook], sem a necessidade de [Gastar Muito

Dinheiro ou Ter Que Fazer Dezenas de Testes Até Acertar o Anúncio Exato], então este é o primeiro passo que você precisa.

Além de você aprender a [**Vender Todos os Dias com Anúncios Simples no Facebook**], você pode [Usar Esta Mesma Técnica Para Anunciar no Adwords e no Bing e Multiplicar Suas Vendas Com Anúncios] sempre que quiser.

Então, [Clique no Link Abaixo, Aprenda], e comece a usar imediatamente esta Técnica Para Vender Mais Com Anúncios:

- **Como Vender Mais Com Anúncios Sem Gastar Muito Dinheiro**

Este é o mesmo Método Usado Pelo [Carlo Bettega, um dos Maiores Especialistas em Facebook Marketing], e que faz ele [**Vender Todos os Dias no Facebook Com Anúncios Simples e Faturar Acima de 200 Mil Reais Por Mês**], por isso, se você deseja [Se Tornar um Especialista em Facebook Ads e Vender Todos os Dias com Anúncios Simples], precisa começar a usar este Método no seu projeto e esquecer [esses tutoriais gratuitos, ultrapassados que só fazem você perder tempo e dinheiro, além de ter várias contas bloqueadas].

Grande abraço,

[Jordão Felix]

NOTA: Percebeu como é simples encaixar os gatilhos mentais no texto persuasivo, e motivar o lead a clicar no link, chegar na página de vendas extremamente motivado, conhecer o produto e comprar, uma vez que é um tripwire (alto valor com preço insignificante).

Lembre-se que o lead está no momento de reciprocidade, pois, você disponibilizou algo de valor para ele gratuitamente, e ainda deixou claro no email o bem que fez e como isso pode ajudá-lo, logo, quando você usa os gatilhos para ofertar um tripwire, será muito difícil ele não comprar e virar o seu cliente.

Agora veja o exemplo do segundo email, usando a lógica para persuadir o lead, se ele não comprou no primeiro email.

Email # 2 (Lógica) - 3 Dias Depois

- 1) ASSUNTO: Pode me chamar de louco, mas...
- 2) ASSUNTO: Realmente tem algo estranho
- 3) ASSUNTO: Francamente, estou um pouco surpreso

Pode me chamar de louco, mas eu estou um pouco surpreso, pois, você ainda não aproveitou esta oportunidade de aprender como **[Vender Todos os Dias Com Anúncios SIMPLES no Facebook Sem Gastar Muito]** por um valor simbólico, ou seja, praticamente de graça!

- **Como Vender Mais Com Anúncios Sem Gastar Muito Dinheiro**

Se você realmente quiser se tornar um [Especialista em Facebook Ads, assim como o Carlo Bettega], então este é o primeiro passo mais importante para [aprender Como Vender Todos os Dias no Facebook Com Anúncios Simples Investindo Muito Pouco], mas você precisa agir rápido, pois, [só restam apenas 13 vagas para fechar esta turma].

Lembre-se, esse curso não só vai te fazer [Vender Todos os Dias Com Anúncios Simples e Baratos no Facebook], mas também irá dar-lhe o impulso que você precisa para conseguir [Conquistar a

Sua Independência Financeira Usando Apenas o Facebook Para Vender Todos os Dias Qualquer Tipo de Produto ou Serviço].

Então, [Clique no Link Abaixo, Aprenda], e comece a usar imediatamente esta Técnica Para Vender Mais Com Anúncios:

- Como Vender Mais Com Anúncios Sem Gastar Muito Dinheiro

Espero que esteja recebendo este email antes do fim da promoção, e consiga adquirir o [Treinamento avançado Facebook Ads Para Afiliados] ainda com desconto.

Grande abraço,

[Jordão Felix]

NOTA: Perceba que todo o argumento do email é usando a lógica, pois, o criador do curso é um especialista que já provou para milhares que é de fato um dos melhores quando o assunto é Anúncios no Facebook.

O preço que geralmente é um dos maiores empecilhos para conclusão da venda, é o que menos importa, pois, trata-se de um produto de entrada, criado para fazer clientes, uma vez que vender para clientes é 20 vezes mais fácil do que vender para leads que nunca compraram nenhum produto que promovemos.

No terceiro email usaremos o medo do lead em perder uma ótima oportunidade de aprender algo e se beneficiar com um investimento irrelevante, por isso, forçará os gatilhos mentais.

Email # 3 (Medo) - 5 Dias Depois

- 1) ASSUNTO: Última chance?
- 2) ASSUNTO: Más notícias
- 3) ASSUNTO: Você está prestes a perder

Sim, infelizmente você está prestes a perder esta oportunidade de [Aprender Como Anunciar no Facebook e Fazer Vendas Diárias], logo, é a sua última chance de obter o [Treinamento avançado Facebook Ads Para Afiliados] com esse preço simbólico:

- Como Vender Mais Com Anúncios Sem Gastar Muito Dinheiro

Em [2 horas], o [preço vai subir para R\$ 197,00 reais], então é melhor adquirir agora, porque as chances são que você nunca mais terá outra oportunidade de adquirir por apenas [R\$ 17,00 Reais].

Se você perder esta oportunidade, pense como você poderia ter [Aprendido Como Vender Todos os Dias no Facebook Com Anúncios Simples], praticamente sem fazer investimento, por isso, seja rápido e adquira agora mesmo o [Treinamento avançado Facebook Ads Para Afiliados].

Grande abraço,

[Jordão Felix]

P. S. Lembre-se, você pode aprender ainda hoje como [Anunciar Estrategicamente no Facebook e Vender Todos os Dias], adquirindo este [Treinamento avançado Facebook Ads Para Afiliados] exclusivo e quase de graça.

Então, [Clique no Link Abaixo, Aprenda], e comece a usar imediatamente esta Técnica Para Vender Mais Com Anúncios:

- Como Vender Mais Com Anúncios Sem Gastar Muito Dinheiro

NOTA: Perceba que no terceiro email exploramos muito os gatilhos mentais, em especial o gatilho da escassez, logo, se o lead não comprar com tudo isso, ele não é seu avatar.

Não existe um motivo concreto por ele não fazer a inscrição, uma vez que já demos provas sociais e reais de quem o método funciona, foi desenvolvido por uma especialista e o preço é praticamente de graça.

Aguarde as próximas 72 horas e envie um email de pesquisa para quem não comprou o tripwire, justamente para conhecer melhor a dor do seu público-alvo e oferecer um produto diferente.

Enfim, eu expliquei como usar a sequencia dos 3 emails com um produto sobre Facebook, mas você pode adaptar para vender qualquer tipo de produto ou serviço no seu nicho de mercado.

Como disparar Broadcast

Você já sabe que o mais importante em um email é o clique, mesmo porque, é através dos cliques que conseguimos segmentar o lead e tentar entender a sua necessidade e interesse pelo nosso produto.



Só que, de nada adianta uma super copy se o lead não tiver conhecimento dela, ou seja, abrir o email, por isso, eu vou compartilhar uma dica bem simples para que você consiga ter mais aberturas e conseqüentemente mais cliques nos emails broadcasts.

Eu acredito que você já sabe que para fazer um bom trabalho de email marketing é necessário consistência, trilhar uma linha de assunto, ou seja, não adianta você mandar um email hoje sobre blogs e amanhã sobre emails, pois, não se conectam.

Outro ponto importante que eu acredito que você já saiba é que, quem deseja vender através do email marketing precisa ser rápido e objetivo, logo, não precisa enviar 50 emails para depois fazer uma oferta quando o lead já estiver cansado dos emails.

Quanto mais rápido você fizer o lead passar pelo funil, mais rápido você consegue vender, ou seja, uma sequencia de 4 ou 5 emails é suficiente para vender produtos de ticket baixo, até R\$297 reais e uma sequencia de 7 ou 8 emails é suficiente para produtos de ticket médio de R\$497,00 a R\$ 997,00 reais.

Agora que você já compreendeu esses pequenos detalhes que faz a diferença em um trabalho de email marketing, veja como conseguir mais aberturas para seus emails broadcast.

Seja específico e utilize poucas palavras para chamar a atenção do lead e despertar a sua curiosidade em querer abrir o email.

Exemplos com Dor x Prazer:

- 1) Como emagrecer sem dietas malucas
- 2) Como vender sem investir em anúncios

Exemplos com Dor x Tempo x Prazer:

- 3) Como emagrecer rápido sem dietas malucas
- 4) Como vender rápido sem investir em anúncios

Exemplos com Curiosidade x Tempo:

- 1) Ele ganhou R\$ 18,956,28 em apenas 3 dias
- 2) Ela perdeu 9 quilos em apenas uma semana

Exemplos com Autoridade x Curiosidade:

- 3) Como Jordão Felix vendeu R\$ 102 mil através do blog

4) Como Gabriela Cangussú continuou sarada após a gestação

O "Como" é tão importante quanto o "Porque", "O que" e o "Você" quando usamos o gatilho da curiosidade que é de fato um dos mais importantes em assuntos de emails, ou talvez, o mais importante.

Exemplos:

- 1) Você esta perdendo vendas no Hotmart
- 2) Como não perder vendas no Hotmart
- 3) Porque você esta perdendo vendas no Hotmart
- 4) O que fazer para não perder vendas no Hotmart
- 5) Como não engordar muito após a gestação
- 6) Você esta engordando ao invés de emagrecer
- 7) Porque você esta engordando após a gestação
- 8) O que fazer para não engordar após a gestação
- 9) Porque você não precisa de academias para emagrecer
- 10) Como emagrecer mesmo sem freqüentar academias

Depois de chamar a atenção, despertar a curiosidade e fazer o lead abrir o email, você pode programar uma sequencia com assuntos

chamativos na linha e assunto que iniciou, simplesmente fazendo a segmentação das pessoas interessadas no assunto.

Exemplos:

- 1) Isso é sério mesmo?
- 2) Nossa! Quase não acreditei...
- 3) Conseguiu?
- 4) Impressionante!
- 5) Sim, realmente funciona!
- 6) Sem palavras.
- 7) Opa, Pode assistir o vídeo
- 8) Só pode ser mentira!
- 9) Caracas!
- 10) IMPORTANTE: Para quem usa...
- 11) Infelizmente estou desistindo..
- 12) 1 MILHÃO.. Como assim?

O importante é chamar atenção do lead para que ele abra o email, e você possa impactá-lo com uma copy coerente ao título, sempre deixando um gancho para o próximo email do funil.

A grande sacada é você produzir pelo menos uns 10 assuntos de emails, juntando o gatilho da curiosidade com vários outros importantes que você aprendeu neste ebook, fazer uma análise e escolher entre esses 10 uns 3 e fazer o teste enviando eles para 5% da sua lista, e o que gerar mais aberturas é o broadcast que você vai enviar para os 95% restante da sua lista.

Sim, você também pode usar o broadcast apenas para fazer algum tipo de comunicação, seja para informar um novo artigo no blog ou um novo vídeo no Youtube entre outros, mas o foco é vender e você pode começar uma sequencia de vendas a partir do broadcast.

Como aplicar o Copywriting

A partir do momento que você compreende que, são as palavras que faz a diferença, você começa escrever diferente, agir diferente, falar diferente, se comportar diferente em várias situações.



Quem faz uso do copywriting não faz propagandas, não se envolve em polemicas, não critica ninguém, não desmotiva alguém, pelo contrário, se mostra uma pessoa centrada, inteligente que escolhe as palavras certas para fazer fluir o sentimento certo no avatar.

Copywriting não é só vender, muito menos manipular alguém, é pensar no próximo, agir em prol ao benefício dos outros, usando palavras persuasivas para que pessoas tomem as decisões que já tomaram internamente, mas que falta coragem e atitude.

Entenda o seu público-alvo, seu avatar, a sua dor ou problema, encontre soluções para ajudar essa pessoa, fazer com que elimine essa dor, extermine esse problema fazendo com que ele perceba que algo é importante e precisa ser feito.

Se o meu avatar é uma pessoa obesa, com a autoestima baixa, se sentido perdida e sem solução, eu só preciso mostrar pra ela que existe solução, que nada está perdido e que é possível ela emagrecer, para se sentir melhor, ser mais feliz, ter mais saúde e encorajar esta pessoa a pensar diferente, agir diferente, tomar decisões e ações importantes em prol a seu próprio benefício.

A pessoa quer emagrecer, mas cada avatar pode ter um propósito diferente, por isso, quanto mais você conhece seu avatar, mais serão suas chances de fazer uma comunicação eficaz.

Exemplos:

Uma mulher talvez queira emagrecer para (se sentir mais bonita, atraente e poder usar aquele manequim 36 que sempre sonhou.

Talvez ela queira emagrecer por conta da sua saúde, esta tendo problemas, logo é uma questão de necessidade e não autoestima.

Talvez ela queira emagrecer por pura vaidade, para se sentir mais gostosa, usar um fio dental na praia e chamar atenção dos homens.

Toda comunicação será através de argumentos lógicos e mentais, explorado da própria pessoa obesa, em uma linha de assunto para que ela ponha pra fora uma decisão que já foi tomada internamente, mas que precisa de um empurrão.

Lógico porque emagrecer faz bem a saúde, porque muitas pessoas já emagreceram, logo, você fala dessas pessoas, mostra fotos do antes e depois para que o avatar se conecte.

Mental porque mesmo você mostrando resultados reais de pessoas reais que eram obesas e conseguiram emagrecer seguindo determinado método, o avatar cria várias objeções.

Essas objeções são quebradas com seu copywriting, sua comunicação persuasiva que mostra claramente para o avatar que ele é capaz de ter os mesmos ou melhores resultados.

Vamos imaginar que a objeção do avatar em emagrecer seja freqüentar academias, logo, você pode quebrar essa objeção dizendo que...

Exemplos:

- Emagreça sem mudar sua rotina, sem horas de exercícios dolorosos em academias e ainda comendo o que você gosta.

Perceba que, a frase acima remove a objeção da academia e ainda gera o benefício de continuar comendo o que a pessoa gosta, logo, você esta motivando e encorajando a decisão.

Essa poderia ser uma abordagem para vender um curso de emagrecimento que tenha como base a reeducação alimentar.

Vamos imaginar que a objeção do avatar em emagrecer seja fazer dietas e deixar de comer coisas gostosas, logo, você pode quebrar essa objeção dizendo que...

Exemplos:

- Você consegue emagrecer sem mudar sua rotina, sem fazer dietas malucas, apenas fazendo 15 minutos de exercícios diários na sua casa e ainda continuar comendo tudo que você gosta.

Perceba que nesta frase eliminamos a objeção da dieta, além da academia, e ainda adicionamos o benefício de fazer apenas 15 minutos de exercícios na própria casa e continuar comendo tudo que o avatar gosta de comer.

Vamos imaginar que seu avatar já tenha tentando emagrecer com outros métodos e talvez até já tenha comprado cursos, logo, você pode quebrar também esta objeção com palavras.

Exemplos:

- Talvez você já tenha até tentado emagrecer, mas só fica no efeito sanfona, ou esteja cansado de correr atrás de receitas milagrosas e cursos que prometem resultados instantâneos, e busca por um método simples, real e comprovado cientificamente que funciona, por isso, esta pode ser a solução definitiva para você emagrecer de uma vez por todas.

Perceba que, eliminamos a objeção de "eu já tentei" e adicionamos palavras mágicas como, por exemplo, método, simples, real e cientificamente para motivar o lead a tomar a decisão de tentar novamente de uma forma diferente e eficaz.

O copywriting funciona para qualquer nicho de mercado ou produto, você só precisa identificar as objeções do avatar e mudar algumas palavras para criar uma abordagem direta e persuasiva.

Você precisa deixar claro para seu lead que tem a solução do problema dele em suas mãos, pois, ele não quer comprar um produto ou serviço, ele quer acabar com o problema / dor.

VENDAPERFEITA.COM

Como gerar tráfego qualificado

Muitas pessoas reclamam da dificuldade de gerar tráfego para seus projetos, mas na verdade, tráfego não é um problema, pelo contrário, hoje em dia é possível gerar toneladas de tráfego fazendo pequenos anúncios diretos e baratos no Adwords, Facebook, Bing entre várias outras plataformas de anúncios.



O grande problema é que, a mentalidade de novos empreendedores ainda é muito limitada, uma vez que acreditam

que anunciar significa gastar, quando na verdade, significa lucrar muito com o tráfego direto para resolver um problema.

Este ano de 2016 um afiliado comum e desconhecido se destacou por ter ganhado mais de 200 mil reais apenas fazendo anúncios no Facebook Ads e vendendo produtos digitais do Hotmart.

Ele não tinha condições, não era conhecido, e ainda tinha menos de seis meses que trabalhava como afiliado, mas compreendeu que, anunciar não significa gastar e sim lucrar mais rápido.

A grande sacada de fazer anúncios é ir devagar, começar fazendo pequenos anúncios para conhecer o público, entender a sua dor, testar a conversão do produto e depois escalar, colocar mais dinheiro de acordo com os resultados adquiridos.

O [curso Facebook ads para afiliados](#) explica passo a passo como começar anunciar de forma simples e profissional, e se você quiser conhecer, pode [clique aqui](#) para saber mais sobre este treinamento fantástico e extremamente barato, comparado a outros cursos do segmento que chegam a custar três vezes mais.

Você ainda pode anunciar em outras plataformas, como por exemplo, o próprio Google Adwords ou Bing Ads, pois, as duas plataformas disponibilizam cupons de créditos para você iniciar.

Sim, anunciar ainda é a melhor forma de gerar tráfego rápido para seus projetos, e vender seus produtos digitais de informações.

A outra forma de gerar tráfego é usando opções gratuitas, que ao invés de você investir dinheiro, precisará investir tempo, gerando conteúdo informativo e atrativo nas mídias sociais.

Só com pequenos vídeos gratuitos no Youtube você já consegue gerar um bom tráfego para suas landing pages, capturar os emails dessas pessoas e usar o copywriting para vender os infoprodutos.

Eu uso o Youtube para gerar tráfego gratuito, pois, além dele ser a maior autoridade em vídeos, é muito mais fácil ser encontrado no Youtube do que através de um blog novo sem autoridade.

Recentemente eu gravei um vídeo ensinando uma das minhas estratégias simples e eficiente que uso para gerar tráfego para minhas páginas de capturas, e você pode fazer o mesmo para conseguir muitos leads, clique no link abaixo, assista e pratique.

- [Como gerar mais tráfego através dos vídeos do Youtube](#)

Blogs, Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn e várias outras mídias sociais são fontes eternas de trafego gratuito, e você pode usar essas mídias através da comunicação persuasiva (falando direto para o avatar), chamando sua atenção, para que ele tenha vontade de conhecer seu projeto, sua solução.

São dois caminhos para você gerar tráfego para suas páginas de captura, logo, um você investe dinheiro e consegue tráfego mais rápido e o outro você investe tempo e consegue tráfego em longo prazo, mas independente do caminho que você escolher, ambos precisa de copywriting, comunicação persuasiva e certa.

Assim como a venda, a forma como você se comunica com as pessoas é que faz a diferença na hora de gerar tráfego para suas páginas de capturas, ou seja, tem que ter o copywriting.

De nada adianta entrar no Facebook e apenas divulgar um link do seu blog, do seu vídeo no Youtube, da sua página de captura, ou escrever um texto vazio sem sentido do tipo: Como criar um negócio online, Como emagrecer rápido, como ficar rico.

Veja o exemplo abaixo algumas das minhas postagens no Facebook, após eu ter enviado um vídeo para Youtube.

Eu poderia apenas ter compartilhado usando os botões do próprio Youtube, mas ao invés disso, eu crio um texto, uma descrição para despertar a curiosidade das pessoas e clicar no link para assistir.

Na sequencia, ainda uso os comentários, prints e agradecimento como prova social, o que faz mais pessoas clicarem para assistir.

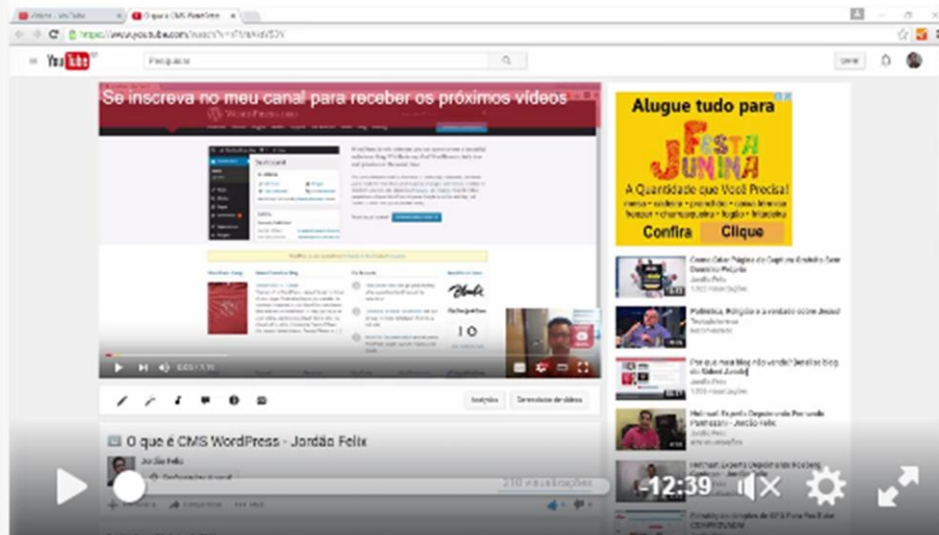


Jordão Felix

17 de maio às 17:40 · 🌐

Aprenda neste vídeo como fazer Anúncios GRÁTIS no YouTube para capturar mais contatos e efetuar mais vendas através dos vídeos.

URL do vídeo: https://youtu.be/Wxk3_D86hac



661 visualizações

Curtir Comentar Compartilhar

Você, Jordão Felix, Elias Silva e outras 8 pessoas

Principais comentários ▾

8 compartilhamentos

1 comentário



Escreva um comentário...



VENDAS



Jordão Felix 😊 sentindo-se muito feliz.

19 de maio às 13:14 · Poá, São Paulo · 🧑🏻‍🦱 ▼

Algumas pessoas estão me perguntando se é possível usar a estratégia do anúncio gratuito no YouTube para vender direito.

Uma imagem vale mais que mil palavras... 😊

Se você ainda não assistiu o vídeo, segue o mesmo abaixo, mas pro favor, pratique no seu projeto e depois me conte o resultado.

VÍDEO: https://www.youtube.com/watch?v=Wxk3_D86hac

Abraço.

Jordão Felix

Jordão Felix 17 de maio às 16:31 · 🌐

Aprenda passo a passo como fazer anúncios gratuitos no YouTube, e capturar muitos contatos através dos... <https://t.co/mz4m4PL6hK>



Como Fazer Anúncios Gratuitos no YouTube - Jordão Felix

Aprenda Como Fazer Anúncios Gratuitos no YouTube
Cadastre-se na lista VIP: <http://goo.gl/e7Ccty>
Download da Imagem: <https://g...>

YOUTU.BE/WXK3_D86HAC?A

👍 Curtir 💬 Comentar ➦ Compartilhar

👤 Você, Jordão Felix e outras 7 pessoas Principais comentários ▼

12 compartilhamentos

Escreva um comentário...

Adriano Cavalcante Santos q legal essa sacada Jordao, coloquei ontem e coloquei o link de venda direta, e ja sao 2 boletos imprimidos, sem palavras pra dizer o quanto vc me ajuda, muito obrigado.

Curtir · Responder · Ontem às 08:27

👍 Curtir 💬 Comentar ➦ Compartilhar

👍 🤔 Você, Helder Bittencourt, Maximiliano Rodrigues e outras 27 pessoas



Jordão Felix 😊 sentindo-se motivado.

20 de maio às 14:47 · Poá, São Paulo · 👤 ▼

Isso me motiva cada dia mais... 😊

Se você ainda não assistiu o vídeo, segue o mesmo abaixo, e se assistir, pratique no seu projeto e depois me conte o resultado.

VÍDEO: https://www.youtube.com/watch?v=Wxk3_D86hac

Abraço.

Jordão Felix



Juliane Adriano Cavalcante

18 h · Penedo, SE

ontem o Jordão passou uma técnica no youtube que eu não sabia, e coloquei em prática, e pra minha surpresa quando foi hoje de manhã recebo essa notificação, essa comissão foi devido a essa técnica que o Jordão passou, muito obrigado Jordão Felix por tudo, graças a você eu to conseguindo obter resultados, como eu já disse, eu ia desistir desse mundo de MD, mas o Jordão me incentivou e hoje tá ai o resultado.



👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar

👍 Você, Jhemerson Santos, Brendon Gonçalves e outras 29 pessoas



Jordão Felix 😊 sentindo-se orgulhoso.

30 de maio às 21:23 · 👤 ▼

Na boa meus amigos, essa estratégia gratuita no Youtube ta dando o que falar, já tem uma galera vendendo só com isso! 😊

https://www.youtube.com/watch?v=Wxk3_D86hac

Confira alguns prints nos comentários...

Aprenda, faça e depois mostre os resultados... ❤️



Como Fazer Anúncios Gratuitos no YouTube - Jordão Felix

Baixe Grátis a SEQUENCIA DE 3 EMAILS Que Já Gerou Milhares de Vendas Online Em Apenas 7 Dias...
Download da Imagem AQUI: <http://bit.ly/imagem-cliqu...>

YOUTUBE.COM

👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar

👍 Você, Marciel Boni, Paulo Santana e outras 40 pessoas

VENDAPERFE



Jordão Felix 😊 sentindo-se motivado.

14 de junho às 12:32 · 👤 ▼

Os vídeos são tão eficazes que só essa técnica simples e gratuita já é suficiente para capturar centenas de contatos ou fazer várias vendas como alguns afiliados estão fazendo.

Assista: https://www.youtube.com/watch?v=Wxk3_D86hac

Só isso já é tudo de bom, agora, imagine isso com Leadlovers e Facebook?

Tem certeza que você ainda quer comprar domínio, hospedagens, plugins, Templates, ferramentas, artigos etc...? #ficadica.

PS: Em 2 anos 80% do conteúdo da internet será em vídeos.



Como Fazer Anúncios Gratuitos no YouTube - Jordão Felix

Baixe Grátis a SEQUENCIA DE 3 EMAILS Que Já Gerou Milhares de Vendas Online Em Apenas 7 Dias...
Download da Imagem AQUI: <http://bit.ly/imagem-cliqu...>

YOUTUBE.COM

👍 Amei

💬 Comentar

➦ Compartilhar

👍❤️ Você, Stefani Cristina, Henrique Gil e outras 8 pessoas

1 compartilhamento

VENDAPÉ

Exercícios preliminares

1. A função principal do copywriting é:

- a) Vender um produto;
- b) Persuadir alguém;
- c) Ensinar alguma coisa;

2. O copywriting é responsável por:

- a) 85% de todas as vendas;
- b) 50% de todas as vendas;
- c) 25% de todas as vendas;

3. Na frase "A promoção é válida até a meia noite de hoje", qual gatilho mental esta sendo usado?

- a) Reciprocidade;
- b) Escassez;
- c) Autoridade;

4. Uma boa headline deve conter pelo menos:

- a) Um gatilho mental;

- b) Dois gatilhos mentais;
- c) Três gatilhos mentais;

5. Uma página com headline e um formulário de captura chama-se:

- a) Squeeze page;
- b) Landing page;
- c) Sales page;

6. A função da recompensa digital é:

- a) Oferecer qualquer coisa gratuita;
- b) Despertar o interesse do visitante;
- c) Vender um produto de ticket baixo;

7. O email marketing efetivo começa na:

- a) Sequencia de emails;
- b) Página de captura;
- c) Mensagens broadcasts;

8. Quando o lead descobre que o problema tem solução, mas ainda não decidiu como resolver, ele esta no:

- a) Topo do funil;
- b) Meio do funil;
- c) Fundo do funil;

9. O Tripwire é o produto de ticket:

- a) Baixo;
- b) Médio;
- c) Alto;

10. Quando desejamos que a pessoa tome uma ação, chamamos de:

- a) Call to action;
- b) Inbound marketing;
- c) Marketing automation;

11. Taxa de conversão é:

- a) A quantidade de vendas que fazemos com email marketing;
- b) A métrica utilizada para analisar os resultados alcançados;
- c) A quantidade de cadastros perdidos na página de captura;

Conclusão

Agora que você entendeu o poder do copywriting, do email marketing e compreendeu porque alguns afiliados conseguem vender milhões de reais na internet, pode começar aplicar em seu projeto e também fazer a diferença no marketing de afiliado.

Comece pelo começo, entendendo o seu público-alvo, conhecendo o seu avatar, quais são suas dores, seus problemas, e quais produtos ou serviços irão ajudá-lo de forma que ele compre, fique feliz, satisfeito e fale bem de você por ter mostrado a oportunidade.

Monte suas páginas de capturas através da [Leadlovers](#), que é de longe uma das melhores ferramentas de automação, mas se você já trabalha com outras ferramentas, pode usá-las sem problema.

Crie a sua oferta irresistível, monte seus funis de vendas, usando as técnicas de persuasão ensinadas neste ebook, usem e abusem dos gatilhos mentais, mostre o problema e foque na solução do mesmo, quebrando as objeções dos leads para gerar mais vendas.

Independente do que for fazer, e onde for fazer, antes pense no copywriting, seja em um artigo no blog, uma postagem no Facebook, um vídeo no Youtube ou uma publicação no Instagram, tudo deve ter um propósito, um significado para seu avatar.

A sua comunicação precisa ser única e exclusiva para seu público-alvo, fale diretamente para seu avatar, o motive a conhecer o que você esta mostrando, acessar suas páginas e cadastrar o email.

Perca algum tempo desenvolvendo sua headline perfeita, coloque-a em teste com outras, observe qual tem maior conversão, qual atrair mais pessoas, e use o poder da comunicação para atrair milhares de pessoas interessadas em resolver um único problema.

Como sempre eu estou a sua disposição no grupo Hotmart Experts.

Grande abraço.

Jordão Felix