

2ª EDIÇÃO REVISADA E AMPLIADA

# COPYWRITING

O SEGREDO DOS GRANDES EMPREENDEDORES  
QUE VENDEM MILHÕES NA INTERNET



**JORDÃO FELIX**



# Introdução

---

Meu nome é Jordão Felix, tenho 40 anos, sou natural do Rio de Janeiro e atualmente vivo em São Paulo. Sou Empresário, Consultor em Marketing Digital, Especialista em Vendas Online e Copywriter Profissional. Também sou Fundador do Blog Rentabilização, e Autor do Curso Hotmart Experts, Venda Perfeita e do E-Book Copywriting – O Guia Para Vender Online.

Eu comecei a trabalhar através da Internet em 2006 e desde então meu foco é compartilhar tudo que aprendi sobre técnicas e estratégias eficientes para gerar receita online e ajudar o maior número de pessoas interessadas em Marketing.

Não quero parecer prepotente, mas a verdade é que, eu sou um dos afiliados que mais vende nas plataformas de comercialização de infoprodutos, sempre fico entre os maiores players e já fui top afiliado em 10 lançamentos de produtos digitais.

Hoje graças a Deus e a minha força de vontade, vivo exclusivamente da renda de vários negócios online de sucesso, trabalho onde e quando eu quero, e sou muito feliz por saber que fui e estou sendo responsável pela mudança de muitas vidas.

As informações compartilhadas neste e-book podem mudar literalmente o rumo da sua vida dentro do marketing de afiliados, e lhe gerar resultados inacreditáveis, desde que você realmente ponha em prática e não de lugar a procrastinação.

A partir de agora, você vai aprender como usar as palavras para gerar mais tráfego, mais leads e mais vendas na internet, pois, o Copywriting é de fato o grande responsável por mais de 85% das decisões de compras dos nossos clientes, por isso, esta técnica merece a sua total atenção.

# Índice

---

1. Copywriting
2. Gatilho Mental
3. Objeção
4. Squeeze Page
5. Landing Page
6. Headline
7. Recompensa Digital
8. E-mail Marketing
9. Follow-Up
10. Broadcast
11. Funil de Vendas
12. Tripwire
13. Upsell
14. Call To Action
15. Taxa de Conversão
16. Estratégia de Marketing
17. Estrutura de vendas
18. Momento do Avatar
19. Headlines Estratégicas
20. Como criar Recompensa
21. Como montar Follow-up
22. Como disparar Broadcast
23. Como aplicar o Copywriting
24. Como gerar Tráfego Qualificado
25. Modelo de Copy
26. O Roteiro da Copy
27. Estratégia no Facebook
28. Modelos de anúncios
29. Conclusão

# 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 está lendo o texto, assistindo o vídeo, visualizando a imagem ou ouvindo o áudio 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, compartilhar o que publicamos, comprar o produto ou serviço que promovemos, entre várias ações que desejamos que a pessoa faça naquele momento.

Copywriting também é comportamento, ou seja, as atitudes que tomamos principalmente nas redes sociais, o que curtimos, comentamos e compartilhamos com outras pessoas, mostra claramente o grau do nosso profissionalismo.

É através das nossas atitudes publicamente que conseguimos influenciar, fazer com que as pessoas pensem, analisem determinadas situações, e tomem decisões importantes em suas vidas, por isso, se você realmente pretende usar o Copywriting no seu negócio, o primeiro passo é revisar seu comportamento.



# Gatilho Mental

---

Gatilho mental ou atalho 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, dentro de um contexto, você faz florescer determinada emoção no leitor / telespectador, 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, ou seja, você precisa falar diretamente para determinado avatar.

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.

Qual método? (curiosidade)

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 não 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 existem mais de 100 gatilhos mentais que podemos usar para vender qualquer produto / serviço que desejamos.

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, e-mails, 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, você pode fazer algo para gerar valor em suas vidas.

Criar um tutorial ou gravar uma videoaula explicando passo a passo como criar um blog, para muitos talvez não tenha nenhum valor, seja algo simples e fácil de fazer, mas para o seu público-alvo que deseja aprender aquilo tem muito valor.

Exemplo:

Você pode usar este gatilho gerando algum valor na vida do seu avatar, ou seja, oferecendo algo gratuito e importante que veja fazer seu avatar se sentir grato pela sua ação, e fique com aquela sensação que deve algo a você agora.

# 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 sim): coerência

Você gostaria de aprender a vender mais na internet? (SIM!), sem a necessidade de criar blogs, (SIM!) fazer anúncios (SIM!) ou ter de esperar meses pelos resultados? (SIM!!), Então assista este vídeo e descubra como vender mais.

A partir do momento que você consegue vários “sim” 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 público): 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 a postagem 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 se

comprometeram publicamente, mesmo sem saber que se tratava de um curso tem grande probabilidade de adquirir o produto.

Hoje em dia você pode usar esta técnica de forma automatizada no Facebook, pois, meu amigo e parceiro Fábio Vasconcelos ensinou no [Face Autoresponder](#) como usar uma ferramenta automática para se comunicar com seu avatar através de uma fanpage no Facebook, usar os gatilhos ou até mesmo criar um funil automatizado.

Quando você faz a pergunta no Facebook, seja na fanpage, perfil ou grupo, a ferramenta entra em ação mandando uma mensagem automática através da página de acordo com as respostas das pessoas na sua postagem.

O [Face Autoresponder](#) é de fato uma ferramenta maravilhosa que facilita muito a nossa vida e nos faz ganhar tempo, pois, uma vez configurada ela se comunica automaticamente com o avatar e faz a venda de acordo com as respostas.

Se você tem conhecimento sobre Copywriting, sabe usar os gatilhos e preparar as mensagens automáticas para quebra de objeções, você vai se assustar com os resultados que vai conseguir gerar apenas com esta ferramenta automática.

# 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 esta 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 gerar um maior impacto na sua mensagem e vender 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 poder mais adquiri-lo 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 e-mail, 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 Optimizypress.

# 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 e-mail marketing.

A única maneira pouco conhecida no marketing digital capaz de vender mais automático do que o próprio e-mail marketing.

# Ganância:

---

O gatilho mental da ganância está 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 está gerando para mim de 7 a 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 para 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 para 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.

# Porquê

---

O gatilho do Porquê/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 e-mail marketing é a comunicação direta com o subconsciente, por isso, o uso do Copywriting é determinante para o sucesso em uma campanha de e-mails.

# Novidade:

---

O gatilho da novidade está 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 está 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 à 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 sequências com funis de e-mail marketing.

# 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 do seu avatar e usar os gatilhos para contornar esta situação.



Quando você conhece e sabe lidar com as objeções, já produz um e-mail 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 a 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 a 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 e-mail marketing, e já ganhou quase 1 milhão de reais com infoprodutos, por isso, o único curso sobre estratégias de e-mails 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 pratica 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 no seu funil estão 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 para mim, e confesso que relutei muito para trazer esse conhecimento a público, 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 está 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\$697,00 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.

# Squeeze Page

---

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



Uma squeeze page é uma página de captura de e-mails. 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 e-mails 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 e-mails, 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 e-mail e clicar no botão.

# 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, que estiver online, estará disponível para que qualquer visitante aterrisse nelas.



The screenshot shows the OptimizePress website. At the top left is the logo "optimizepress" with a blue icon. To the right is a navigation menu with links: HOME, FAQ, BLOG, MARKETPLACE, and SUPPORT. The main content area features a large heading "Marketing Site Creation, Made Easy..." followed by a sub-headline: "OptimizePress is the new way to create high converting landing pages, sales pages and membership portals". Below this is a large image of a smiling woman. To the right of the image is a list of features, each with a blue checkmark icon: "Create Sales Pages", "Converting Landing Pages", "Membership Portals", "Complete Launch Funnels", and "Authority Blog Sites". Below the list is a green button that says "Click Here To Get OptimizePress" with the subtext "Start building your site in under 15 minutes". At the bottom of the page, there are two video thumbnails. The first is titled "See Spencer's Story" and describes Spencer Tyler from Optimal Wellness Labs. The second is titled "See Simon's Story" and describes Simon from The Lunchbox Diet.

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

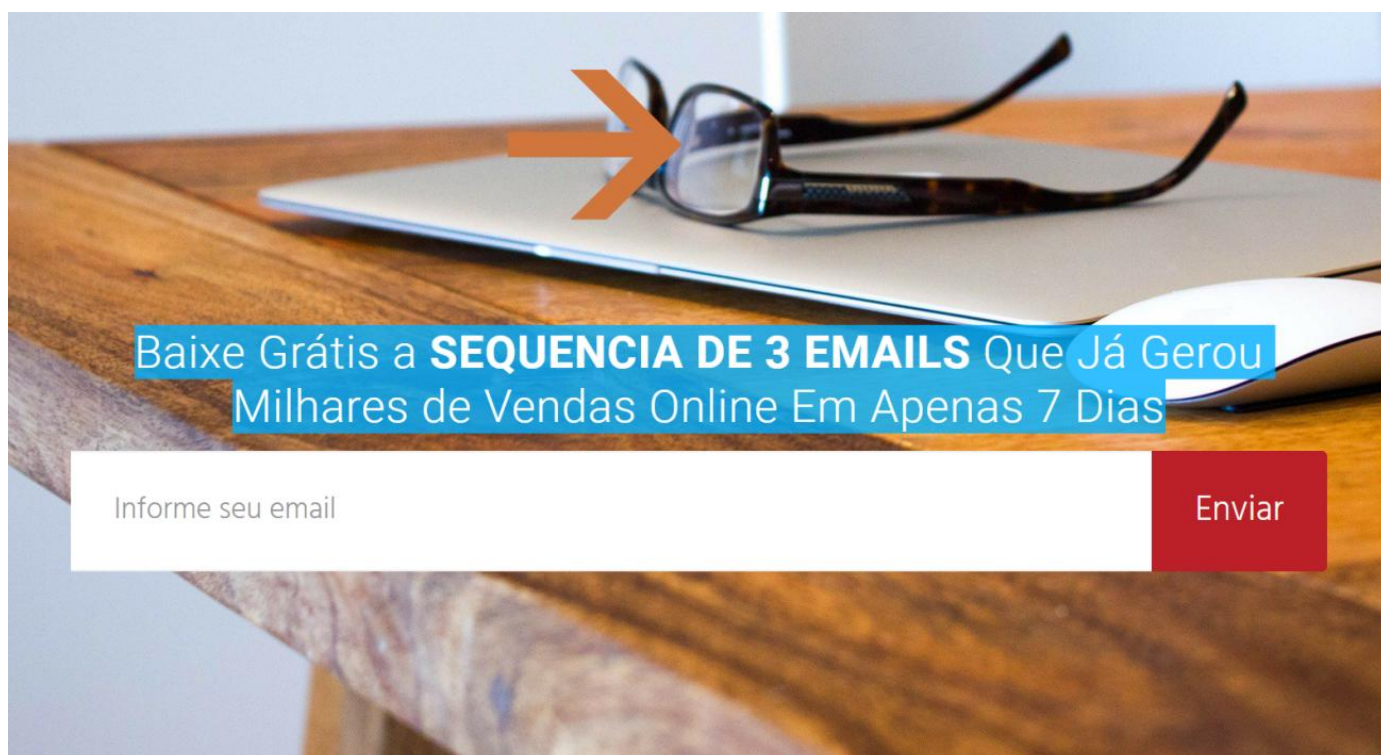
Sim, uma landing page pode ser também uma squeeze Page.

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.

# 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 anúncio, da página de captura, etc.



A headline, assim como o corpo de uma sequência de e-mail 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 E-mail Marketing**

O Que: (curiosidade)

Ryan Deiss: (autoridade)

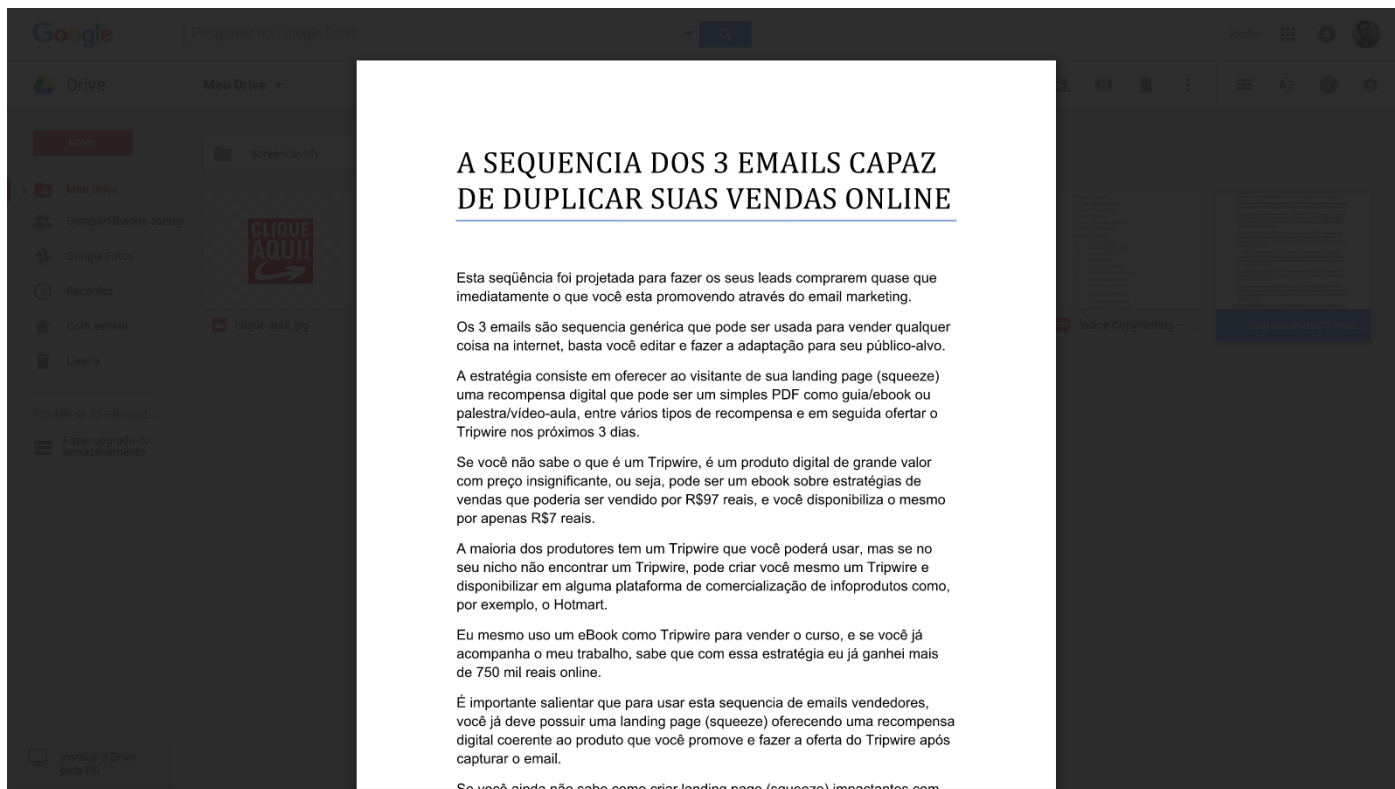
Ensinar: (benefício)

E-mail Marketing: (problema)

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

# 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 e-mail 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 e-mail em troca do presente (recompensa digital), entre no funil de vendas e no final compre o seu produto / serviço.

# E-mail marketing

E-mail marketing é a utilização do e-mail 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 e-mail marketing.

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

No final das contas, e-mail 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 e-mail 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.

# Follow-up

Follow-up, seqüência automática, autoresponder, autobots, são mensagens que você programa na sua ferramenta de e-mail 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 e-mail.

The screenshot displays a dashboard for an email marketing tool. The top navigation bar includes icons for 'Bem-vindo', 'Máquinas', 'Leads', 'Broadcast', 'Treinamentos', and 'Produtos'. Below this, a secondary bar shows 'Dashboard', 'Seqüência de E-mails', 'Broadcast', 'Páginas', and 'Formulários de Captura'. A user profile for 'Bem-vindo Jordão Felix' is visible. A dropdown menu is open over the 'Leads' section, showing options for 'Novo Funil' and 'Reordenar Funis'. The main content area features a 'Funil Inicial' (Initial Funnel) with 224 leads. It consists of four stages, each with a lead count and three metrics: 'envios' (sends), 'aberturas' (opens), and 'clicks'. A 'Ficou Alguma' notification is present in the bottom right corner.

Estágio	Leads	Envios	Aberturas	Clicks
#1	0	792	611	551
#2	32	597	236	122
#3	35	496	175	63
#4	57	438	142	51

A grande sacada do follow-up é que, os e-mails são enviados automaticamente conforme as pessoas vão entrando no funil, ou seja, se alguém entrar hoje na lista recebe o primeiro e-mail programado por você, mas se outra pessoa entrar amanhã, ela também vai receber o primeiro e-mail, enquanto a pessoa que entrou hoje receberá o segundo e-mail e assim sucessivamente.

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

# Broadcast

---

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



Diferente do follow-up que são e-mails 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 e-mail 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 e-mail broadcast para alavancar as vendas através do e-mail marketing, e isso, você vai aprender neste mesmo livro.

# 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 do lead ao longo do funil, e com isso, aprenda mais sobre ele, facilitando na hora da oferta.

**Sequencia de emails**

Dashboard | Sequência de E-mails | Broadcast | Páginas | Formulários de Captura | Leads | Histórico | Configurações

Novo Funil | Reordenar Funis

### Funil Inicial

224 Leads

#	Leads	envios	aberturas	clicks
#1	0	792	613	552
#2	31	598	236	122
#3	36	496	175	63
#4	57	438	142	51
#5	59	369	123	1
#6	41	328	101	

### eBook Copywriting

519 Leads

#	Leads	envios	aberturas	clicks
#1	0	618	291	137
519 Leads no fim do funil				

Ficou Alguma Dúvida? Clique Aqui!

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.

# Tripwire

---

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

2ª EDIÇÃO REVISADA E AMPLIADA

# COPYWRITING

O SEGREDO DOS GRANDES EMPREENDEDORES  
QUE VENDEM MILHÕES NA INTERNET



**JORDÃO FELIX**

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 e-book e compartilhar o melhor da sua expertise, logo, esse material poderia ser vendido facilmente por uns R\$147 reais, mas você disponibiliza o mesmo por apenas R\$14,90 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 vende-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.

# 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.

## RECOMPENSA



**GRÁTIS**

## TRIPWIRE



**R\$ 7,00**

## UPSELL



**R\$ 150,00**

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).

# Call to Action

---

Em termos de marketing, call to action, ou (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.

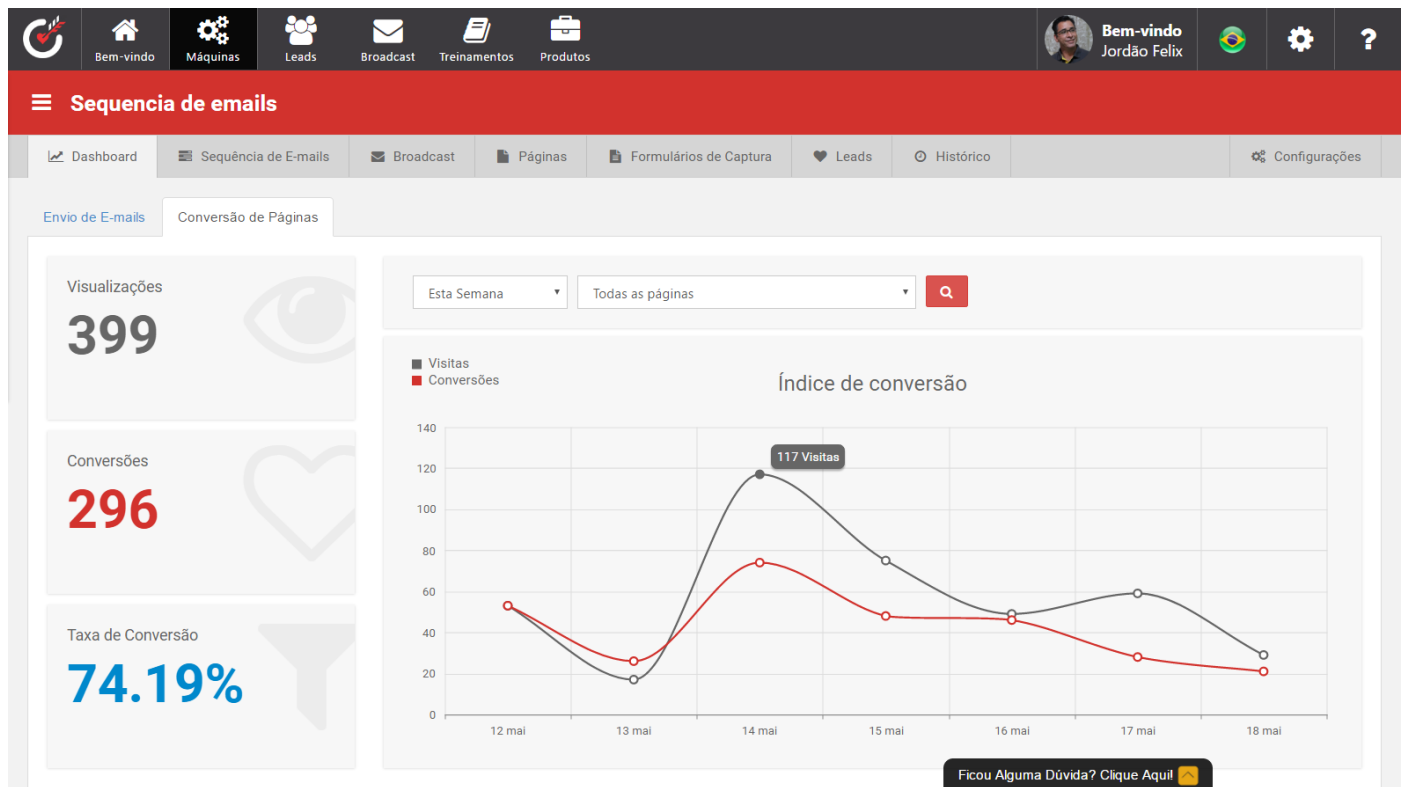


Exemplos:

- Clique aqui para fazer o download imediatamente;
- Cadastre-se agora para receber o pdf gratuito;
- Comente abaixo e deixe sua opinião sobre isso;
- Faça sua inscrição agora clicando neste link;
- Se inscreva no canal para assistir mais vídeos;
- Teste o produto de graça e decida depois;
- Peça o seu exemplar agora antes que acabe;

# 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 e-mail, 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%.  $200/10.000 \times 100 = 2\%$ .

# Estratégia de Marketing

---

Provavelmente você já entendeu que, usando algumas palavras dentro de um contexto, consegue atrair determinado avatar, que esteja em determinado time de compra e vender muito rápido, sem a necessidade de fazer todo aquele trabalho de marketing.

Se você ainda não sabe que trabalho é feito dentro de uma estratégia de marketing, eu vou mostrar abaixo.

- Atrair visitantes de vários canais;
- Converter os visitantes em leads;
- Se relacionar em curto, médio e longo prazo;
- Transformar os leads em clientes;
- Analisar os processos e melhorar;

A grande sacada para vender rápido usando as técnicas de Copywriting é criar uma comunicação assertiva e exclusiva para o último momento do avatar.

Veja alguns momentos do avatar:

- Descoberta de algo;
- Aprendizado sobre este algo;
- Reconhecimento do problema;
- Consideração da solução disponível;
- Avaliação do produto e compra;

Quando você direciona a sua comunicação para o último momento do avatar, seja através de minisite, artigo no blog, post em fanpage, um e-mail para a lista, um anuncio no Facebook ou em qualquer outro tipo de mídia, a venda acontece quase que instantaneamente.

Você conseguiu compreender como é relativamente fácil vender todos os dias na internet, desde que você saiba usar o Copywriting e direcione a sua comunicação para o momento final do avatar?

Muitos me perguntam como eu consigo vender todos os dias, mas não existe segredo e sim uma técnica relativamente simples que estou explicando neste E-Book para vender mais rápido usando as palavras certas para a pessoa certa.

É importante salientar que, mesmo a porcentagem sendo muito pequena, algo em torno de 5% das pessoas que estão no último momento, são milhões de pessoas, logo, vale muito a pena você investir nesta estratégia que eu uso.

A porcentagem do primeiro momento é extremamente grande, onde existem bilhões de pessoas, logo, você também deve usar esta estratégia, mas sabendo que seus resultados podem demorar meses ou até anos para chegar.

# Estrutura vendas

---

## **Quebrar padrão, fazer diferente**

Objetivo: Tirar o leitor do estado mental que ele se encontra e capturar sua atenção para a apresentação do conteúdo.

Exemplo:

Título:

Formula Negócio Online: As verdades que ninguém diz sobre este curso por medo, frustração ou vergonha.

Descrição:

Este conteúdo completo e imparcial sobre o formula negócio online é o artigo mais verdadeiro e importante que você vai ler na internet. CUIDADO! Muitas coisas negativas foram reveladas.

Perceba que no título e na descrição existe uma quebra de padrão, algo que afiliados do curso não fazem, algo diferente que as pessoas não estão acostumadas a ler em relação ao curso.

## **Explorar desejos do avatar**

Objetivo: Direcionar a mente do avatar para os resultados que ele quer alcançar. Crie uma imagem do desejo realizado.

Exemplo:

Você alguma vez se imaginou fazendo vendas todos os dias, sem fazer muito esforço e ganhando mais dinheiro do que você ganha hoje na internet?

### **Alimente a dor do avatar**

Objetivo: Conscientizar o leitor do seu problema, pois, se ele está lendo seu artigo, mostra que ele já tentou e fracassou antes.

Eu tenho certeza que você deseja isso para sua vida, pois, esta não é a primeira vez que você ler um artigo sobre como vender todos os dias na internet e ganhar mais dinheiro online.

### **Faça a promessa**

Objetivo: Mostrar para o leitor que o artigo de conversão contém aquilo que ele mais deseja, ou seja, o maior benefício do produto.

Exemplo:

Então, leia este artigo na íntegra e você irá aprender de uma vez por todas, como vender todos os dias na internet, sem a necessidade de fazer grandes investimentos em cursos, mesmo que você seja totalmente leigo sobre estratégias de vendas.

Neste ponto do artigo de conversão, eu costumo adicionar o maior benefício seguido das duas maiores objeções do meu avatar.

## **Jornada do Herói**

Objetivo: Gerar conexão e identificação com o avatar fazendo-o entrar na história até o ponto de transição (call to action).

Exemplos:

### **Mostre autoridade**

Meu nome é Jordão Felix e hoje eu sou especialista em copywriting e vendas online, mas nem sempre foi assim, alguns anos atrás eu era um simples vigilante.

### **Compartilhe o drama**

Eu dentro de uma guarita, sozinho, sentado em uma cadeira velha, desmotivado, triste e pensando como pagaria o aluguel aquele mês, pois, o dono da casa não iria mais aceitar os alugueis atrasados. (a pior época da minha vida).

### **Mostre esperança**

Como você pode perceber, apenas alguns anos atrás, eu estava literalmente na miséria, pois, ganhava R\$ 647 reais por mês que mal dava para sobreviver com minha família.

### **Ponto de Virada**

Um dia navegando pela internet, eu li alguns anúncios que diziam que, muitas pessoas estavam largando seus empregos e trabalhando através da internet.

## **A decisão importante**

Eu precisava fazer algo para ganhar mais dinheiro, e passar mais tempo com a minha família, então com muito medo eu tomei a decisão de tentar ganhar dinheiro na internet.

## **Caminho de batalhas**

Existe muita informação equivocada e mitos na internet. E eu acabei sofrendo muito batendo a cabeça, perdendo muito tempo tentando encontrar uma solução para iniciar com pouco dinheiro.

Eu tentei ganhar dinheiro com Google AdSense usando blogs gratuitos no Blogger. E isso não funcionou como o esperado. Na verdade só perdi tempo com esses blogs.

Então, eu tentei ganhar dinheiro com vários programas de afiliados, como por exemplo, Lomadee, Netaffiliation, AdSense, entre outros e foi um pouco melhor, mas ainda não era o que eu queria, pois, o dinheiro só dava para manter o site online.

Foi quando finalmente conheci a Hotmart e tentei ganhar dinheiro com infoprodutos e dessa vez funcionou, porque eu conseguia fazer uma ou duas vendas por semana e ganhar um pouco mais.

## **Identifique o problema**

Eu estava fracassando, ganhando uma mixaria na internet e por anos, eu tinha aprendido que precisava divulgar muito para vender e então eu descobri que isso não era verdade.

## **O inimigo em comum**

O problema real é a ilusão de quanto mais divulgar os infoprodutos, mais se vende na internet, ou seja, a maioria dos amadores ensinam começar divulgando para todos os lados, mas isso não é divulgação, na verdade, chama-se spam.

Eles são os responsáveis por essa grande mentira que me impedia de alavancar o meu negócio, vender muito na internet, ganhar mais dinheiro e ter sucesso de verdade com meu projeto online.

## **Crescimento rápido**

Depois que descobri que não existe conversão sem persuasão, e que o copywriting é o verdadeiro segredo das vendas, foi quando eu comecei a vender todos os dias e ganhar mais dinheiro.

## **Estudos de casos**

E esta técnica poderosa de vendas não funciona somente no meu negócio, pelo contrário. Dê uma olhada nos resultados do Thiago Wendel, depois que ele começou aplicar o poder do Copywriting no seu negócio.

“Depois que conheci o e-book Copywriting, mudou todo conceito que eu tinha sobre copy e imediatamente comecei a gerar melhores resultados. Thiago Wendel.”

## **Apresente o produto**

O E-Book Copywriting faz o processo de vendas ficar muito mais fácil e rápido. Geralmente eu fazia 2 vendas por semana, e hoje depois de aplicar o Copywriting no meu negócio, eu consigo vender em menos de uma hora até com um post no Facebook.

## **Mostre o maior benefício**

Aplicando o Copywriting no seu negócio, você vai conseguir vender em alguns dias, então, lhe sobrarão muito mais tempo para criar novos projetos e multiplicar sua receita online de forma simples e profissional.

## **Mostre as provas sociais**

Não leve somente minha palavra em consideração. Aqui está o que outros afiliados que já possuem o E-Book Copywriting estão dizendo desta nova experiência em seus negócios:

“O E-Book Copywriting veio para transformar qualquer projeto. Eu usei as técnicas na minha fanpage, e em apenas 3 dias eu realizei 21 vendas.” ~ Magali Duarte.

“Eu estava com dificuldade de gerar tráfego e baixa conversão, e depois de aplicar as técnicas do E-Book Copywriting, eu consigo gerar mais tráfego, capturar mais leads e convencer eles a comprar.” ~ Mateus Victor.

“Fiz um post na fanpage e em seguida recebi um e-mail informando que foi gerado um boleto. Após adquirir o E-Book Copywriting eu realizei muitas vendas como nunca tinha realizado antes. ” ~ Teresa Tavares.

“O E-Book Copywriting foi um divisor de águas no meu negócio, eu comecei a vender muito mais depois que comecei a entender o que é Copywriting, e como usá-lo a favor do nosso negócio.” ~ Fábio Canals.

## **Faça a oferta discreta**

Seria impossível adicionar todos os depoimentos aqui, pois, só na área de clientes no Hotmart tem mais de 500 depoimentos, por isso, eu adicionei algumas dezenas de depoimentos em vídeos, e se você quiser assistir, basta clicar no link abaixo.

Para assistir todos os depoimentos, [CLIQUE AQUI](#)

## **Apresente outros benefícios**

Como vender em menos de 24 horas sem investir em absolutamente nada, mesmo que você nunca tenha feito um curso online ou possua um projeto na internet.

Como criar uma sequência lógica de apenas 3 e-mails poderosos e vender em menos de 7 dias usando o poder dos gatilhos metálicos, mesmo com uma lista extremamente pequena.

Como usar palavras mágicas, poderosas e criar headlines impactantes, capturar centenas de contatos por dia e vender automaticamente através do e-mail marketing.

## **Bônus agregando valor**

E isso não é tudo, ainda vem junto com o E-Book Copywriting 3 bônus sensacionais que juntos já valem mais que o seu pequeno investimento hoje.

Primeiro você recebe de bônus o E-Book Hotmart Experts que custa R\$97,00 e vai ser seu de graça. E ganha ainda o acesso a nossa comunidade de Experts no Facebook, um grupo fechado e exclusivo aos amantes do Copywriting e afiliados.

## **Crie um preço falso**

O preço do E-Book Copywriting deveria ser de R\$ 147,00, porque além de você aprender o verdadeiro segredo das vendas, eu tenho certeza que aplicando o Copywriting no seu negócio irá ganhar 100 vezes este valor com as técnicas de persuasão.

## **Revele o preço verdadeiro**

Hoje o E-Book Copywriting não vai custar R\$ 147,00, na verdade nem perto disso. Você só vai investir apenas R\$ 76,00. Isso mesmo, apenas R\$ 76,00 para aprender como vender todos os dias na internet e se tornar um empreendedor de sucesso.

## **Faça a chamada para ação**

Clique no link abaixo cadastre seu e-mail e confirme o pagamento do seu pedido por apenas R\$ 76,00 agora mesmo e você receberá o link para download imediatamente.

Para adquirir o e-book Copywriting, [CLIQUE AQUI](#)

## **Fale da garantia**

Se você simplesmente não amar este e-book e começar a vender muito na internet usando as técnicas que ensinei, eu devolvo o seu pequeno investimento e você ainda poderá ficar com o E-Book sem nenhum problema, pois, você tem 7 dias de garantia.

## **Reforce os benefícios**

Lembrando que, você receberá no seu e-mail o E-Book que ensina passo a passo como usar o poder do Copywriting para vender todos os dias na internet e ainda de bônus o meu E-Book Hotmart Experts que é um dos Best Sellers do Hotmart, O melhor plugin de captura e o tema Premium mais usado pelos afiliados profissionais.

## **Crie uma escassez**

É importante salientar que, como a repercussão do E-Book Copywriting esta sendo internacional, eu não sei por quanto tempo vou manter este preço simbólico, por isso, aproveite esta promoção de lançamento e adquira agora mesmo.

## **Visualização do futuro**

Imagine como seria a sensação após criar um único artigo no seu blog e com apenas algumas visitas gerar várias vendas usando o poder do Copywriting ou simplesmente um post no seu perfil do Facebook e receber várias mensagens de venda realizada após algumas horas.

## **Chamada para ação final**

Então clique no link abaixo e você será redirecionado para uma página de pagamento segura. Depois que você colocar seus dados de pagamento você poderá fazer o download do E-Book Copywriting. Tudo automático, simples, fácil e seguro.

Para adquirir o e-book Copywriting, **CLIQUE AQUI**

Como você pode perceber, este foi um exemplo de estrutura de carta de vendas, mas você pode adaptar e criar artigos para conversão em blogs, sites e minisites, pois, é algo extremamente fácil.

O que eu estou compartilhando com você neste E-Book é de extrema importância, pois, são técnicas que eu mesmo uso todos os dias em meus projetos online para aumentar a conversão em vendas, e você pode fazer o mesmo.

# Momento do Avatar

---

## Primeiro momento:

A pessoa já sabe o que quer, e está procurando aquele produto, você só precisa dizer para ela, comprar, mas de uma maneira que motive esta pessoa a agir naquele momento através da sua copy.

## Exemplo:

Hoje sai de casa para comprar um iphone, mas quando cheguei na loja desisti do iphone e comprei um moto g4 plus, pois, além dele ser lindo, cheio de novas funcionalidades, com tela de 5.5 do mesmo tamanho do iphone, ainda custa 3 vezes mais barato.

Além do aparelho ser lindo e cheio de novas funcionalidades, na fast shop que foi a loja que comprei, é mais barato do que em outras lojas, e se você pagar à vista, ainda ganha 10% de desconto no boleto bancário.

Se você deseja um moto g4 plus, este é o momento para você aproveitar esta oferta limitada da fast shop e garantir o seu antes que acabe no estoque. Corre que só tem 100 peças!

Link da promoção: [AQUI](#)

Esta é uma copy simples de venda para o avatar final, ou seja, aquela pessoa que está no momento da compra, decidida a comprar o produto, mas mesmo assim, você precisa usar o Copywriting, e os gatilhos mentais.

Esse tipo de copy funciona perfeitamente nesse tipo de avatar, e você não precisa de mais nada além de um perfil no Facebook para efetuar a venda, sem complexidade, sem blog, sem lista, sem nada.

Se você tentar capturar este contato, ou criar um artigo de 3 mil palavras em um blog, certamente ele não vai ler, não vai deixar o e-mail e também não vai comprar, pois, você só precisa ser rápido e certo para fechar a venda com a pessoa que quer o produto. Simples assim!

Um minisite otimizado, é suficiente para fechar a venda.

### **Segundo momento:**

Agora, existe o segundo momento do avatar, que é a pessoa que já conhece o produto, sabe que precisa dele, mas fica procrastinando, pensando, se vai ou não comprar hoje.

Para este segundo momento do avatar, a copy citada acima, raramente vai funcionar, pode até gerar uma ou duas vendas, mas você não vai conseguir tirar o avatar da zona de conforto.

Para esse segundo momento do avatar, você precisa forçar a copy, ser um pouco mais agressivo, e para tirar o avatar da zona de conforto que ele se encontra, você precisa gerar mais valor na sua copy e fazer o avatar despertar do sono eterno.

Talvez gravando um vídeo e mostrando todos os recursos e benefícios do produto, fazendo o avatar se imaginar usando aquele produto e desfrutando de tudo que ele pode oferecer.

Mostrando pessoas usando o produto, dizendo que ele é bom, que valeu a pena ter adquirido o produto para gerar uma aceitação social.

Esse tipo de oferta não é rápida, e provavelmente o avatar não compre na hora ou no mesmo dia, mas a sacada é despertar o desejo no avatar, e depois levá-lo para a primeira copy.

Um vídeo no Youtube ou Facebook com este tipo de conteúdo, e depois redirecionando o avatar para a copy, é suficiente para efetuar a venda.

### **Terceiro momento:**

E por último, existe o terceiro momento do avatar, que é aquela pessoa que precisa daquele produto, mas ainda não percebeu que precisa, e que aquele produto será fundamental na vida dela.

Por exemplo, muitos afiliados acham que Copywriting é apenas mais uma técnica que juntamos a um projeto e outros afiliados nem sabem que esta técnica existe, muito menos que ela é responsável por 85% de todas as vendas no mundo.

Para esse terceiro momento, nem o vídeo, nem a copy vai adiantar, pois, mesmo que você ofereça o moto g4 plus por R\$ 500 reais, se ela não sabe que precisa, não vai ver valor naquele produto e não vai comprar de forma alguma.

Para vender para esse tipo de avatar, que ainda não sabe que precisa daquele produto, é necessário você explorar o problema que ele tem, e fazê-lo perceber este problema, ou seja, se ele usa um desses smartphone com android atrasado, tipo, 4 ou 5, limita ele a usar recursos e novas tecnologias.

Então, a copy para este tipo de avatar é educativa, explicando os problemas e as dificuldades que o avatar tem por usar um desses smartphones fraquinhos, atrasados e com poucos recursos.

Em seguida, mostra o vídeo do moto g4 plus para o avatar entender o problema que tem, que existe solução, que existe outras pessoas que tem ou tiveram o mesmo problema e estão resolvendo com a aquisição do novo aparelho e por último, enviá-lo para a copy número 1, pois, ele estará no momento de decisão.

Eu exemplifiquei como vender todos os dias na internet um produto físico, mas a comunicação persuasiva serve para qualquer tipo de produto, seja físico ou digital, basta você saber qual é o produto que está vendendo, e desenvolver a copy de acordo com o momento do avatar.

Entenda que locais como blog, Youtube, e-mails, anúncios são irrelevantes quando o assunto é venda, pois, o que vai realmente fazer a diferença é a copy.

Você percebeu que, o único requisito que realmente importa para ganhar dinheiro na internet é conhecer a dores, desejos e objeções do avatar e saber usar a comunicação assertiva para conectar e converter em vendas?

O que você vende? Para quem você vende? A sua copy está sendo desenvolvida para qual momento do seu avatar? Quais gatilhos mentais e sentimentos você está explorando no avatar com a sua copy? São perguntas que só você pode responder.

Muitas pessoas me perguntam como saber o momento exato do avatar, e existem várias formas de sabermos disso, começando pela nossa própria comunicação, ou seja, atraindo apenas pessoas que estão em determinado momento.

É a sua comunicação persuasiva, ou seja, o Copywriting que você está usando nos canais digitais que vai atrair o avatar do seu produto e o momento que ele se encontra, pois, se você criar um minisite e falar exclusivamente para o terceiro momento do avatar, é obvio que vai atrair apenas pessoas que estão procurando.

Imagine que você é afiliado do E-Book Copywriting, e quer atrair pessoas que já ouviram falar do E-Book, estão vendo os vídeos depoimentos, prints e a grande repercussão que ele está causando na internet nos últimos meses.

O avatar já decidiu mentalmente comprar, e digita no Google:

O E-Book Copywriting do Jordão Felix funciona? É bom? Vale à pena? Etc...

Se você tiver um minisite dizendo que você comprou E-Book Copywriting, gostou, aplicou as técnicas de Copywriting que ele contém e gerou resultados satisfatórios, quando esse avatar chegar no seu minisite a venda será instantaneamente.

Agora, imagine que você cria um post na sua Fanpage assim:

Este artigo é a prova definitiva que o E-Book Copywriting do Jordão Felix é 10 vezes melhor do que muitos cursos caros de marketing digital que são vendidos na internet.

Entenda de uma vez por todas porque você precisa ler este E-Book o mais rápido possível, se realmente você deseja aprender como vender todos os dias na internet com mais facilidade.

Link do artigo:

Este avatar sabe que precisa aprender Copywriting para vender mais, sabe que tem centenas de afiliados gerando resultados usando as técnicas que aprenderam no E-Book Copywriting, mas está indeciso, no entanto, quase passando o cartão para adquirir também este conhecimento exclusivo e que muitos já adquiriram.

Quando ele ler o seu post, ou vídeo matando algumas objeções, provando que as estratégias do E-Book Copywriting realmente são boas e funcionam, gerando valor no produto, é tudo que o avatar queria saber para decidir comprar.

Agora, se o afiliado ainda não sabe que precisa do Copywriting para vender, ou nem sabe o que significa Copywriting, você vai atrair ele usando uma comunicação persuasiva em qualquer lugar, educá-lo, mostrar que existe algo maior do que criar blog, fazer vídeos e anúncios, e depois jogá-lo para um vídeo e a copy principal.

Você pode simplesmente atrair este avatar com uma headline assim:

Especialista em vendas ensina como vender todos os dias na internet usando a única técnica simples e usada por grandes empreendedores do marketing digital, mas que quase ninguém compartilha no Brasil.

Se o avatar é um afiliado que não vende bem e deseja aprender como vender todos os dias na internet, ele será atraído pela manchete, logo, você só precisa mostrar para ele que existe uma técnica capaz de multiplicar as vendas na internet em questão de dias, que muitas pessoas estão usando e vendendo muito.

Você atraiu a atenção do avatar com uma headline, um post, anúncios ou vídeo, e a partir desse ponto, vai educá-lo, informá-lo sobre o poder do Copywriting e executar o processo da venda até ele entender que tem um problema, que precisa resolver este problema e que existe uma solução, ou seja, aprender Copywriting.

Eu fiz isto neste vídeo: <https://youtu.be/KXI6rL6Y0dY>

É você que atrai o avatar que está em determinado momento para comprar o produto, e a única maneira de fazer isso é usando a comunicação assertiva, que fala diretamente com aquele momento do avatar.

Você também pode usar um funil de vendas através do E-mail Marketing e segmentar o avatar de acordo com seu comportamento no funil e ir fazendo a oferta disfarçadamente em todos os e-mails enviados para seu lead.

# Engajamento

[Novo Funil](#) |
 [Reordenar Funis](#)

### Engajamento 1

15 Leads

#	Leads	envios	aberturas	clicks
#1	0	81	34	22
#2	2	515	111	41
#3	4	475	81	0
#4	6	406	52	2
#5	3	389	32	2

Leads no fim do

### Engajamento 2

337 Leads

#	Leads	envios	aberturas	clicks
#1	6	381	39	16
#2	4	472	67	21
#3	327	90	35	0

Leads no fim do funil

### Engajamento 3

81 Leads

#	Leads	envios	aberturas	clicks
#1	21	84	20	6
#2	20	131	54	2
#3	40	43	14	1

Leads no fim do funil

# 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 e-mail 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 e-book, 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, Seletos, 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**

Palavra Mágica: Maneiras

Palavra Boa: Perder

Palavra Ruim: Semana

Benefício: Perder 5 Kg

Exemplos com *Como*:

## **Como Perder Barriga Sem Freqüentar Academia**

Palavra Mágica: Como

Palavra Boa: Perder

Palavra Ruim: Barriga/Academia

Benefício: Perder Barriga

Exemplos com *Aprenda*:

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

Palavra Mágica: Aprenda

Palavra Boa: Secar

Palavra Ruim: Barriga/Exercícios

Benefício: Secar Barriga

Exemplos com *Adquirir*:

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

Palavra Mágica: Simples/Adquirir

Palavra Boa: Músculos

Palavra Ruim: Barriga/Exercícios

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**

Palavra Mágica: Aprenda/Simples/Adquirir/Mais

Palavra Boa: Secar/Músculos/Bonita/Atraente

Palavra Ruim: Exercícios/Barriga/

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 e-mail 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 e-mail marketing e aumenta a conversão, uma vez que está criando uma lista de e-mails 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 deseje 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.

# 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), uma planilha etc, mas você já viu alguém criar uma recompensa digital com um documento Word simples? Eu acredito que não.



Pois é, eu criei esta recompensa simples, com um documento Word e fiz questão de hospedar gratuitamente no [Google Drive](#) para provar que é a copy que manda

Eu poderia ter salvado em PDF ou ePub, ter pedido para alguém personalizar, deixando 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, oferecer ao seu avatar e gerar muitos leads e vendas.

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 e-book 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 10 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 e-mail após o visitante adicionar os dados na sua 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 para você criar página de captura, páginas de vendas, páginas de webinar, sequência de e-mail e automação entre várias funcionalidades.

Eu uso e recomendo a Leadlovers e se você quiser saber mais sobre esta maravilhosa ferramenta eu vou deixar um link abaixo com 50% nos 2 primeiros meses, basta fazer exatamente assim:

1. Passo 1: Clicar neste Link: [Desconto Leadlovers](#)
2. Passo 2: Clicar em: Possui um cupom de desconto?
3. Passo 3: Adicionar cupom de desconto: 2mesespelametade

Pronto! Você vai ter 50% de desconto nos dois primeiros meses, mas dependendo de quando está lendo o E-Book, talvez a promoção já tenha terminado, no entanto, mesmo sem a promoção a ferramenta vale muito a pena por tudo que ela faz.

# Como montar sequência Tripwire

---

Agora eu vou mostrar uma sequência de e-mails, capaz de fazer o seu lead efetuar a compra em até 7 dias após baixar a sua recompensa, mas é importante seguir todos os passos e trabalhar com um produto de ticket baixo, ou seja, até R\$97,00.



Esta sequência foi projetada para fazer os leads comprarem quase que imediatamente o que promovemos através do e-mail marketing.

Os 3 e-mails são sequência 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 Squeeze Page uma recompensa digital que pode ser um simples PDF como, por exemplo, um guia/ebook ou palestra/vídeo-aula, entre vários tipos de recompensa e em seguida ofertar o Tripwire imediatamente e durante os próximos 3 dias no e-mail.

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, Hotmart, Monetizze ou Eduzz.

Eu mesmo uso um E-Book como Tripwire para vender o curso, e se você já acompanha o meu trabalho, sabe que com essa estratégia simples e poderosa eu já ganhei mais de 850 mil reais online vendendo infoprodutos.

É importante salientar que para usar esta sequência de e-mails 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 captura.

Agora que você já entendeu como esta estratégia funciona, segue abaixo a sequência de 3 e-mails para multiplicar as suas vendas online em tempo Record, usando algumas técnicas simples de Copywriting.

### **E-mail # 1 (Reciprocidade) - 1 Dia Depois do Download**

- ASSUNTO: Conseguiu?
- ASSUNTO: Impressionante!
- ASSUNTO: Sim, realmente funciona!

Ontem você baixou gratuitamente [Nome Recompensa (Gatilho Reciprocidade)], e aprendeu como [Benefício 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]

### **E-mail # 2 (Lógica) - 3 Dias Depois do Download**

- ASSUNTO: Pode me chamar de louco, mas...
- ASSUNTO: Realmente tem algo estranho
- 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)].

Você não é diferente do [ prova social] que aplicou o que aprendeu no [ produto ], e em menos de [ dias/semanas/meses/anos ] conseguiu [Resultado Final Desejado (LINK Ancora Tripwire)].

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

### **LINK PARA Tripwire página de vendas**

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

Grande abraço,

[Seu Nome]

### **E-mail # 3 (Medo) - 5 Dias Depois do Download**

- ASSUNTO: Última chance?
- ASSUNTO: Más notícias
- ASSUNTO: Você está prestes a perder

Sim, infelizmente você está 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 três e-mails persuasivos para vender um Tripwire, levando em consideração o preço baixo. Se não vender dentro de alguns dias não tente vender mais o 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 e-mail marketing, do blog, do Facebook ou 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.

O primeiro e-mail 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 e-mail, ou seja, lembrando o que você fez por ele e como isso pode ajudá-lo.

Veja o exemplo do e-mail se estivéssemos tentando vender um curso sobre Facebook Ads.

É importante salientar que o curso do exemplo não é um tripwire, pelo contrário, é um curso completo e muito famoso no mercado, o qual eu já fiz e promovo para quem segue o meu trabalho na internet e deseja melhorar os resultados.

Eu sou afiliado do curso do exemplo, e tenho um cupom desconto exclusivo para meus clientes, por isso, se você deseja adquirir este treinamento com 40% de desconto, basta clicar no link e adicionar o cupom de desconto: jordaofelix

## E-mail # 1 (Reciprocidade) - 1 Dia

- ASSUNTO: Conseguiu?
- ASSUNTO: Impressionante!
- 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 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, Ter Contas Bloqueadas 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 Matadores] 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 [Thiago Wendel, um dos Maiores Especialistas em Facebook Marketing], e que faz ele [[Vender Todos os Dias no Facebook Com Anúncios Simples e Faturar Acima de 100 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 à página de vendas extremamente motivadas, conhecerem 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 e-mail 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 e-mail, usando a lógica para persuadir o lead, se ele não comprou no primeiro e-mail.

## **E-mail # 2 (Lógica) - 3 Dias Depois**

- ASSUNTO: Pode me chamar de louco, mas...
- ASSUNTO: Realmente tem algo estranho
- 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 Thiago Wendel], então este é o primeiro passo mais importante para [aprender Como Vender Todos os Dias no Facebook Com Anúncios Simples Investindo Pouco], mas você precisa agir rápido, pois, [só restam apenas 13 vagas para fechar esta turma].

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 e-mail antes do fim da promoção, e consiga adquirir o [Treinamento completo Facebook Ads Iniciantes] ainda com desconto.

Grande abraço,

[Jordão Felix]

**NOTA:** Perceba que todo o argumento do e-mail 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 e-mail 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.

### **E-mail # 3 (Medo) - 5 Dias Depois**

- ASSUNTO: Última chance?
- ASSUNTO: Más notícias
- 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 Completo Facebook Ads Iniciantes] com esse preço simbólico:

### **[Como Vender Mais Com Anúncios Sem Gastar Muito Dinheiro](#)**

Em [2 horas], o [preço vai subir para R\$ 497,00 reais], então é melhor adquirir agora, porque as chances são que você nunca mais terá outra oportunidade de adquirir por apenas [R\$ 179,00 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 Completo Facebook Ads Iniciantes](#)].

Grande abraço,

[Jordão Felix]

**P. S.** Lembre-se, você pode aprender ainda hoje como [Anunciar Estrategicamente no Facebook e Vender Todos os Dias], adquirindo o [Treinamento Completo Facebook Ads Iniciantes] exclusivo e quase de graça.

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

**NOTA:** Perceba que no terceiro e-mail 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, pois, a única objeção aqui é o preço, o que é muito barato.

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

Aguarde as próximas 72 horas e envie um e-mail de pesquisa para quem não comprou o tripwire, justamente para conhecer melhor a dor do seu público-alvo e oferecer um produto diferente, algo que ele esteja realmente interessado.

Enfim, eu expliquei como usar a sequência dos três e-mails com um produto sobre Facebook, mas você pode adaptar para vender qualquer tipo de produto ou serviço no seu nicho de mercado, incluindo produtos físicos.

É importante salientar que eu sou afiliado do curso Facebook Ads do Thiago Wendel, e no momento que escrevo este E-Book, tenho um cupom de desconto exclusivo para meus clientes, por isso, se você deseja adquirir o treinamento por apenas R\$ 179,90, basta clicar no link e adicionar o cupom de desconto: jordaofelix

**[Para adquirir o curso com desconto, CLIQUE AQUI](#)**

# Como disparar Broadcast

---

Você já sabe que o mais importante em um e-mail 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 e-mail, por isso, eu vou compartilhar uma dica bem simples para que você consiga ter mais aberturas e conseqüentemente mais cliques nos e-mails broadcasts.

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

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

Quanto mais rápido você fazer o lead passar pelo funil, mais rápido você consegue vender, ou seja, uma sequência de 4 ou 5 e-mails é suficiente para vender produtos de ticket baixo, até R\$ 197 reais e uma sequência de 7 ou 8 e-mails é suficiente para produtos de ticket médio de R\$ 497,00 a R\$ 697,00 reais.

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

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

### **Exemplos com Dor x Prazer:**

Como emagrecer sem dietas malucas

Como vender sem investir em anúncios

### **Exemplos com Dor x Tempo x Prazer:**

Como emagrecer rápido sem dietas malucas

Como vender rápido sem investir em anúncios

### **Exemplos com Curiosidade x Tempo:**

Ele ganhou R\$ 18,956,28 em apenas 3 dias

Ela perdeu 9 quilos em apenas uma semana

### **Exemplos com Autoridade x Curiosidade:**

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

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 e-mails, ou talvez, o mais importante.

### **Exemplos:**

- Você está perdendo vendas no Hotmart
- Como não perder vendas no Hotmart
- Porque você está perdendo vendas no Hotmart
- O que fazer para não perder vendas no Hotmart
- Como não engordar muito após a gestação
- Você está engordando ao invés de emagrecer
- Porque você está engordando após a gestação
- O que fazer para não engordar após a gestação
- Porque você não precisa de academias para emagrecer
- Como emagrecer mesmo sem frequentar academias

Depois de chamar a atenção, despertar a curiosidade e fazer o lead abrir o e-mail, você pode programar uma sequência com assuntos chamativos na linha e assunto que iniciou, simplesmente fazendo a segmentação das pessoas interessadas no assunto.

## Exemplos:

- Isso é sério mesmo?
- Nossa! Quase não acreditei...
- Conseguiu?
- Impressionante!
- Sim, realmente funciona!
- Sem palavras.
- Opa, Pode assistir o vídeo
- Só pode ser mentira!
- Caracas!
- IMPORTANTE: Para quem usa...
- Infelizmente estou desistindo..
- 1 MILHÃO.. Como assim?

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

A grande sacada é você produzir pelo menos uns 10 assuntos de e-mails, 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 sequência 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 a 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 nas pessoas.

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 para 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, mas aumenta as suas chances de fazer uma comunicação eficaz e conseguir vender o produto e ajudar esta pessoa.

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, está 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 para fora uma decisão que já foi tomada internamente, mas que precisa de um empurrão.

Lógico porque emagrecer faz bem à 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 frequentar 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 está 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 essa 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.

# 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.

Em 2016 um afiliado comum e desconhecido por todos se destacou por ter ganhado mais de 400 mil reais apenas fazendo anúncios no FacebookAds e vendendo produtos digitais sem ao menos se mostrar para as pessoas.

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 Face Ads Iniciais** explica passo a passo como começar a anunciar de forma simples e profissional, e se você quiser conhecer, pode usar o link abaixo para saber mais sobre este treinamento fantástico e barato, comparado a outros cursos do segmento que chegam a custar três vezes mais caro.

**[Para conhecer o Face Ads Iniciais, CLIQUE AQUI](#)**

É importante salientar que no momento que escrevo este E-Book, eu tenho um cupom de desconto exclusivo para meus clientes, por isso, se você deseja adquirir o treinamento Face Ads Iniciais que custa R\$ 497,00 por apenas R\$ 179,90, basta clicar no link e adicionar o cupom de desconto: jordaofelix

Você ainda pode anunciar em outras plataformas, como por exemplo, o próprio Google Adwords e 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 em vários canais digitais, principalmente nas mídias sociais.

Só com pequenos vídeos gratuitos no Youtube você já consegue gerar um bom tráfego para suas landing pages, capturar os e-mails 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, por isso, se você ainda não começou, eu recomendo que comece usando vídeos no Youtube ou o próprio Facebook.

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 tráfego 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.

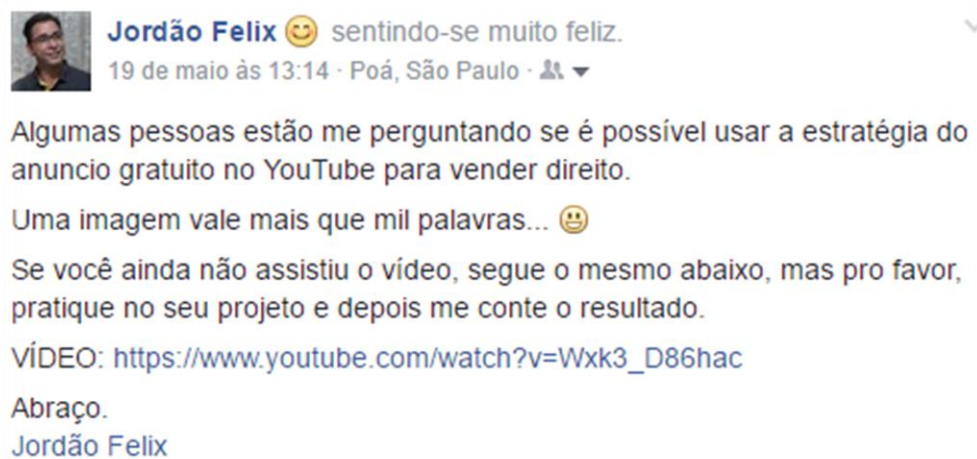
São dois caminhos para você gerar tráfego para suas páginas de captura, logo, um você investe dinheiro e consegue tráfego mais rápido e o outro você investe tempo e consegue tráfego em longo prazo, mas independente do caminho que você escolher, ambos precisam de Copywriting, comunicação persuasiva e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

Assim como a venda, a forma como você se comunica com as pessoas é que faz a diferença na hora de gerar tráfego qualificado para suas páginas de capturas, ou seja, tem que usar o Copywriting, os gatilhos mentais, a comunicação persuasiva.

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, Vídeo novo no canal.

Veja o exemplo de algumas das minhas postagens no Facebook, após eu ter enviado um vídeo para Youtube. Eu poderia apenas ter compartilhado, mas ao invés disso, eu criei um texto persuasivo, uma descrição bacana para despertar a curiosidade das pessoas e clicar no link para assistir meu vídeo.

Na sequência, ainda usei os comentários, prints e agradecimento como prova social, o que fez mais pessoas clicarem para assistir o vídeo no Youtube.



**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 anuncio 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](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\_D86HAC7A

👍 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](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 aí o resultado.

**hotmart**

Parabéns! Um comprador adquiriu o produto através de sua indicação!

Você recebeu:

**R\$ 103,97**

Transação: 1614636269438394  
Oferta: tr3zqj8  
Meio de Pagamento: Hotmart  
Data de Início da Compra: 19/05/2016  
Data de Liberação da Compra: 19/05/2016

Acesse [Hotmart](#) para ver mais informações sobre sua conta e seu saldo.

Siga o @hotmart no [Twitter](#) e acompanhe nosso [Blog!](#)

👍 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](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



**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](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



Comentar



Compartilhar



Você, Stefani Cristina, Henrique Gil e outras 8 pessoas

1 compartilhamento

A grande questão é como você se comporta nas mídias sociais, pois, como já falei anteriormente, é as suas atitudes que pode atrair ou afastar as pessoas que poderiam ser seus clientes, por isso, seja extremamente profissional na rede.

Se você simplesmente prestar atenção nos meus perfis do Facebook, vai perceber que, toda comunicação que eu uso é voltada ao Copywriting, onde eu explico algo, mostro exemplos e falo sobre a solução, pois, desta forma, eu faço a conexão apenas com pessoas que gostam, sabem ou desejam aprender sobre Copywriting.



**Jordão Felix** estava 😊 se sentindo abençoado.  
14 de maio às 11:35 · 🌐

Se você tem um produto ou serviço e esta oferecendo para alguém que não precisa dele, não tem interesse em aprender aquilo, não importa o que você diz, a pessoa não vai comprar.

O copywriting é uma técnica que usamos para falar exclusivamente com o avatar do produto, a pessoa que realmente precisa do produto e pode se beneficiar com ele.

Então, não adianta gerar milhões de visitas, anunciar para milhões de pessoas no Facebook ou enviar e-mails para listas enormes compradas, p...  
[Ver mais](#)

**Amei** **Comentar** **Compartilhar**

Você, Alessandro Shimora, Alexandre Silva e outras 24 pessoas

1 compartilhamento

**Jordão Felix** Link do E-Book Copywriting: <https://goo.gl/GiZAIK>



**ebook-copywriting - RENTABILIZAÇÃO**  
O eBook Copywriting revela as técnicas de persuasão aplicadas pelos grandes empreendedores, tem 117...  
RENTABILIZACAO.COM

Curtir · Responder · Remover prévia · 1 · 14 de maio às 11:36

**Alessander Raker Stehling** Boa dica irmão  
Curtir · Responder · 1 · 14 de maio às 14:33

Escreva um comentário...



**Jordão Felix** estava 😊 se sentindo determinado.

15 de maio às 18:48 · 🌐 ▼

Este post pode confundir muitos iniciantes, mas estou a disposição para explicar se for necessário. Pode perguntar! 😊

Algumas coisas que muitos iniciantes já sabem e outras que ainda não fazem ideia, por isto, segue a explicação...

É fato que empreendedores que já construíram uma certa autoridade conseguem vender com uma certa facilidade, mas se ele não usar uma boa copy vai vender pouco....

[Continuar lendo](#)

**Amei**

**Comentar**

**Compartilhar**

Você, Alessandro Shimora, Flávio Santos e outras 42 pessoas

Ver mais 9 comentários



**Alexandre Santos** se quiser posso te mostrar inbox os resultados da minha pesquisa para voce possa avaliar se tenho razao ou nao .

**Curtir** · Responder · 2 · 16 de maio às 00:22

Luty Teixeira Pinto respondeu · 1 resposta



**Viviane Menezes Fã!** 🙌🙌🙌

**Curtir** · Responder · 1 · 16 de maio às 00:32



**Raniera Carvalho** · 6 amigos em comum

realmente isso é muito importante, e digo mais: muitos iniciantes, por não ter grana pra começar seus investimentos, acham que só vão aprender quando começarem a investir financeiramente no negócio.. o bom da copy é que você pode praticá-la independente... [Ver mais](#)

**Amei** · Responder · 1 · 17 de maio às 13:40



**Alessandro Shimora** Como estruturar uma copy perfeita,independente do nicho,como fazer essa estrutura?

**Curtir** · Responder · 1 · 19 de maio às 17:27



Escreva um comentário...





**Jordão Felix** estava 😊 se sentindo muito feliz.

17 de maio às 12:10 · 🌐 ▼

Durante muito tempo eu escrevia artigos fantásticos no blog, atraía uma grande quantidade de pessoas, e recebia centenas de comentários de agradecimento, mas quase ninguém comprava os produtos que eu promovia...

Isso já aconteceu com você? Sim ou não?

O pior é que isso também acontecia com os e-mails que eu mandava para minha lista, muitos eram abertos, lidos, mas a venda infelizmente não acontecia... ..

[Continuar lendo](#)

**Amei** **Comentar** **Compartilhar**

Você, Henrique Gil, Solange Gomes e outras 43 pessoas

3 compartilhamentos

Ver mais 8 comentários



**Michael Chrystian Teixeira** · 39 amigos em comum

gostaria de aprender sobre esta tal de copy vc teria alguma conteudo, curso para me indicar ?.

**Amei** · Responder · 1 · 17 de maio às 16:12



**Junior Brito** Com suas técnicas do gatilho mental,não há como o leitor,não chegar até o final de um post.

Depois que comecei a usar suas técnicas,meus projetos alavancaram mais de 90%.

Só tenho a agradecer pelo ensinamento Jordão Felix.Sucesso tmj!

**Amei** · Responder · 1 · 17 de maio às 19:16



**Rodnei Silva** Copywriting com certeza é a melhor habilidade que uma pessoa pode aprender.

Criei uma página no Facebook para divulgar um produto no ramo alimenticio.

Passei a fazer as postagens usando copy. A página tem 300 curtidas.

Uma pessoa entrou na página, clic... [Ver mais](#)

**Amei** · Responder · 1 · 18 de maio às 12:35 · Editado



**Jordão Felix** estava 🤔 se sentindo pensativo.

19 de maio às 22:04 · 🌐 ▼

Eu vejo um monte de afiliados e produtores falando de tráfego, isca digital, landing page, blogs, social mídia, vídeos, e-mails, funil, anúncios e vários outros assuntos importantes dentro do marketing de afiliados, mas raramente vejo um desses profissionais falando de copywriting, comunicação assertiva, marketing de diferenciação, que são assuntos ainda mais importantes do que qualquer um desses outros. 🤔

Tenho percebido que existe uma carência muito grande dentro do marketi...  
[Ver mais](#)

**Amei** **Comentar** **Compartilhar**

Você, Jonatas Lopes, Cezar Martins e outras 34 pessoas

[Ver mais 1 comentário](#)



**Ricardo Santos** Isso mesmo... 🤔

**Curtir** · Responder · 1 · Ontem às 04:29



**Leandra Soares** Oi Jordão. Tenho bastante material de copy liberado no site <http://www.comuniquefirst.com.br/>

Aqui no Facebook a fanpage é Copywriting e Persuasão com Leandra Soares e no Instagram @leandra.soares... [Ver mais](#)



### First – Comunicação inteligente

Copywriter ainda é um assunto relativamente novo para muitos empreendedores. Leandra Soares é uma...

[COMUNIQUEFIRST.COM.BR](http://COMUNIQUEFIRST.COM.BR)

**Curtir** · Responder · Remover prévia · 4 · Ontem às 07:22



**Cesar Martins** <http://www.thegaryhalbertletter.com/>

### The Gary Halbert Letter

The Gary Halbert Letter. The most valuable website on the Internet.

[THEGARYHALBERTLETTER.COM](http://THEGARYHALBERTLETTER.COM)

**Curtir** · Responder · Remover prévia · 1 · Ontem às 12:08



**Luan Ferreira** Coloca marketing viral nessa lista de "desconhecidos" também. 😊

**Curtir** · Responder · 1 · Ontem às 23:14



Escreva um comentário...



Como falei anteriormente, é o tipo de comunicação que você faz na internet que atrai o seu avatar, o seu comportamento nas redes sociais pode atrair ou afastar seus possíveis clientes, por isso, tenha isto como primordial no seu negócio.

Talvez você seja uma pessoa eclética, gosta de vários assuntos, vive curtindo, comentado e compartilhando tudo que aparece no seu feed de notícia, mas se você realmente deseja atrair pessoas interessadas nos produtos e serviços que você promove, eu recomendo que use um perfil profissional para falar do seu nicho.

# Modelo de Copy

---

Existe um modelo de copy extremamente básico e que funciona perfeitamente, inclusive, muitos Experts do marketing americano usam e recomendam.

A primeira frase você deve focar no desejo do seu avatar e pode usar o gatilho do tempo e dor para receber o "SIM" mental dele.

- Ex 1: Você gostaria de aprender como perder até 20 quilos em apenas 3 semanas, sem ter que fazer dietas malucas?
- Ex 2: Você gostaria de aprender como gerar muito tráfego para seu blog, sem gastar com anúncios ou passar meses estudando SEO?

A segunda frase você deve focar na dor do seu avatar e pode usar o gatilho da objeção para conectar e deixar o avatar propenso a sua comunicação.

- Ex 1: Infelizmente muitas pessoas começam a fazer dietas malucas, se matam com treinamentos pesados, emagrecem e depois dobram o peso ou ficam no efeito sanfona.
- Ex: É fato que, milhares de afiliados gastam muito dinheiro com anúncios ou passam meses estudando técnicas de SEO, tentando gerar tráfego, mas não conseguem gerar tráfego suficiente para seu projetos e acabam desistindo.

A terceira frase você deve enfatizar o objetivo alcançado e explorar o prazer pós conquista, deixando o avatar se imaginar com o desejo alcançado.

- Ex 1: Se isto faz sentido para você, a pergunta que eu quero lhe fazer é: Quantas vendas você faria por dia gerando pelo menos 3 mil visitas por dia no seu blog com este novo método?
- Ex 2: Se isto faz sentido para você, a pergunta que eu quero lhe fazer é: Como você se sentiria com 20 quilos a menos após as 3 semanas praticando este novo método?

No terceiro parágrafo você já pode fazer o calltoaction e adicionar o link.

- Ex 1: Clique aqui e assista este vídeo gratuito.
- Ex 2: Para conhecer o método, CLIQUE AQUI!

Muitas pessoas quando usam esta copy param aqui, pois, acreditam que depois do link não deve vir mais nada, no entanto, você pode adicionar mais 1 ou 2 parágrafos justificando a copy adicionando o gatilho da autoridade se ficar um pouco agressiva.

- Ex 1: Este novo método para emagrecer rápido foi desenvolvido pelo nutricionista americano Dr. Jordão Felix, testando em 1.376 pacientes com sobrepeso e obesos e funciona porque usa a técnica da reeducação alimentar.
- Ex 2: Este novo método para geração de tráfego rápido foi desenvolvido pelo especialista em otimização Jordão Felix, credenciado no Google Partner e certificado no Google AdWords e funciona porque usa o PA e DA como principal fator de ranqueamento ao invés das keywords.

Como ficariam esses exemplos de copy:

Ex 1: Você gostaria de aprender como perder até 20 quilos em apenas 3 semanas, sem ter que fazer dietas malucas?

Infelizmente muitas pessoas começam a fazer dietas malucas, se matam com treinamentos pesados, emagrecem e depois dobram o peso ou ficam no efeito sanfona.

Se isto faz sentido para você, a pergunta que eu quero lhe fazer é: Como você se sentiria com 20 quilos a menos após as 3 semanas praticando este novo método?

[Clique aqui e assista este vídeo gratuito](#)

Este novo método para emagrecer rápido foi desenvolvido pelo nutricionista americano Dr. Jordão Felix, testando em 1.376 pacientes com sobrepeso e obesos e funciona porque usa a técnica da reeducação alimentar.

Ex 2: Você gostaria de aprender como gerar muito tráfego para seu blog, sem gastar com anúncios ou passar meses estudando SEO?

É fato que, milhares de afiliados gastam muito dinheiro com anúncios ou passam meses estudando técnicas de SEO, tentando gerar tráfego, mas não conseguem gerar tráfego suficiente para seus projetos e acabam desistindo.

Se isto faz sentido para você, a pergunta que eu quero lhe fazer é: Quantas vendas você faria por dia gerando pelo menos 3 mil visitas por dia no seu blog com este novo método?

Para conhecer o método, [CLIQUE AQUI](#)

Este novo método para geração de tráfego rápido foi desenvolvido pelo especialista em otimização Jordão Felix, credenciado no Google Partner e certificado no Google AdWords e funciona porque usa o PA e DA como principal fator de ranqueamento ao invés das keywords.

Simples, direto e funcional, usada por vários Experts americanos, e você pode testar no seu projeto online, seja no Facebook ou no e-mail marketing.

Como vender usando a 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.

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

Segundo a teoria do intervalo de informação, criada por George Loewenstein, quando temos uma lacuna entre o que sabemos e o que queremos saber, somos motivados a buscar informações.

O gatilho da curiosidade é o melhor gatilho mental para levar uma grande quantidade de pessoas interessadas em resolver determinado problema até a página de vendas.

A única coisa que você precisa fazer é se afiliar aos infoprodutos e começar a criar postagens intrigantes no Facebook para despertar o interesse do avatar.

Exemplo:

Esta é a única técnica para vender infoprodutos que funciona com blogs, minisites, vídeos, anúncios, e-mail marketing, grupos no Facebook, fanpage, ou em qualquer lugar que tem pessoas, por isso, se você é um afiliado e deseja multiplicar suas vendas por diversos lugares, você precisa aprender e praticar esta técnica sensacional.

Aprenda Aqui: (<https://goo.gl/QV9qHF>)

CUIDADO! Você pode ficar viciado em vendas.

Esta postagem pode até parecer simples, mas contém alguns gatilhos mentais incluindo o mais importante que é o gatilho da curiosidade, uma vez que para a pessoa saber qual é a técnica, ela precisa clicar no link e ir a página de vendas.

A grande sacada é nunca falar do que se trata e sempre deixar uma lacuna nas postagens para as pessoas interessadas sobre aquele assunto clicar no link e ser redirecionada até a página de vendas, uma vez que é lá que a conversão acontece.

O tipo de postagem precisa ser direcionado ao avatar do produto e não aleatória, pois, o importante são cliques de pessoas interessadas por aquele assunto específico, por isso, este exemplo foi direcionado para afiliados.

Exemplos:

Para atrair pessoas interessadas em trabalhar com SEO:

Se você falar que blogs são ótimos para vender sem gastar dinheiro com anúncios, apenas atraindo milhares de visitas por dia do Google, você atrai pessoas interessadas em trabalhar com blogs (SEO) e que não querem pagar por anúncios.

Para atrair pessoas interessadas em trabalhar com anúncios:

Se você falar que trabalhar com blogs é bom, mas retarda o retorno financeiro, é trabalhoso, exige tempo, conhecimento em SEO, que o ideal para gerar receita online em menos tempo é usar anúncios assertivos no Facebook, você atrai pessoas interessadas em anunciar e que não querem perder tempo criando blogs.

Você não está mentido, pois, cada método tem suas vantagens e desvantagens e você está apenas usando a comunicação persuasiva para explorar mais a dor do que o prazer, ou seja, mostrando mais as desvantagens do que as vantagens do método.

Sua comunicação atrai o avatar ideal

Depois de atrair esta audiência, você pode usar o [audience insights](#) e ver os detalhes do avatar, como por exemplo, sexo, idade, gostos pessoais, renda familiar etc, e criar anúncios voltados às dores, desejos e objeção deste avatar ideal.

É o mesmo procedimento quando trabalhamos com blogs e minisites e criamos artigos de conversão de acordo com o momento do avatar, ou seja, para qual nível do funil aquele conteúdo persuasivo está sendo criado.

Vender na internet pode ser fácil ou difícil, rápido ou demorado, divertido ou estressante, tudo depende da comunicação que usamos para atingir determinado avatar.

Confira abaixo mais uma das minhas postagens campeãs de vendas usando apenas o Facebook, o gatilho mental da curiosidade e um pouco de storytelling.

Exemplo:

Eu sou do tipo que só acredito vendo, com provas reais e se você também é assim, vai gostar do que irei te mostrar agora.

O ano passado, muitas pessoas me perguntaram se existia alguma forma de vender mais rápido na internet, sem ter que investir dinheiro em cursos e ferramentas caras.

Eu passei a metade do ano estudando sobre copywriting, e programação neurolinguística para criar algo extremamente funcional que fosse capaz de fazer afiliados conseguirem vender mais rápido sem grandes investimentos.

Finalmente criei um material único na internet capaz de fazer qualquer pessoa vender extremamente rápido, em menos de 24 horas, mesmo sem blog, sem listas, sem fazer anúncios e usando apenas as mídias sociais.

Sim, eu sei que parece muito bom para ser verdade, por isso, fiz questão de disponibilizar este material para alguns afiliados testarem, e os resultados você pode conferir no link abaixo.

Confira AQUI: (<https://goo.gl/QV9qHF>)

Perceba que em nenhum momento eu falo do produto ou preço, pois, é algo insignificante quando usamos técnicas de copywriting para vender através de textos simples e persuasivos nas redes sociais.

Para você começar a vender na internet, você não precisa contratar hospedagem, comprar domínios, criar blogs, criar vídeos, fazer anúncios pagos, pois, o único requisito para levar as pessoas interessadas em determinada solução até a página de vendas chama-se copywriting.

Esta é uma das técnicas que eu mesmo uso em minha Fanpage e no meu perfil do Facebook para gerar várias vendas diárias, apenas com textos persuasivos usando o gatilho mental da curiosidade e levar o avatar até a página de vendas do produto.

Confira este outro exemplo de postagem no Facebook:

Quando você começa a empreender online é difícil e complicado, mas com o passar do tempo parece que tudo se torna mais fácil, no entanto, as coisas continuam a mesma coisa, é você que se torna mais profissional e compreende que

algumas coisas funcionam melhor e outras nem tanto, como por exemplo, esta técnica simples para vender todos os dias na internet. (<https://goo.gl/QV9qHF>)

No início só queremos montar um negócio, estruturar um projeto, mas depois de vários meses sem resultados começamos a buscar falhas, erros e acabamos compreendendo que, não adianta ter uma megaestrutura se não conhecemos as melhores técnicas de vendas.

Se você já tem um projeto montado, vive escrevendo artigos, mandando e-mails, produzindo vídeos, gastando dinheiro com anúncios, e as vendas não acontecem, pode acreditar, falta algo crucial no seu negócio e você pode resolver este pequeno problema ainda hoje e começar a vender muito mais na internet.

Aqui está a solução: (<https://goo.gl/QV9qHF>)

É assim que eu vendo todos os dias na internet.

Perceba que em todas as minhas postagens no Facebook, independente serem na fanpage, perfil ou nos grupos que participo, eu exploro mais a dor do que o prazer, pois, é muito mais fácil conectar com a dor do que explorando o prazer do avatar.

Exemplos:

Ao invés de escrever:

Você gostaria de aprender como vender todos os dias?

Escreva:

Este método é para quem tem dificuldade de vender!

Entre a dor e o prazer, as pessoas preferem abandonar a dor do que sentir o prazer, por isso, nas suas postagens procure focar antes na dor e depois no prazer do avatar e oferecer a solução para este problema.

O foco desta estratégia usando o gatilho mental da curiosidade é levar o maior número de pessoas até a página de vendas, pois, se a página de vendas estiver bem estruturada, com um bom copywriting a probabilidade de vendas é extremamente alta.

Você não consegue vender um produto bom com um discurso ruim, mas consegue vender um produto ruim com um discurso bom, por isso, use o copywriting com sabedoria, pois, uma boa copy é capaz de vender até gelo para esquimó, logo, use o poder do copywriting para oferecer soluções que podem realmente ajudar as pessoas.

Você não precisa de muito tráfego para vender se conhece as técnicas de persuasão, na verdade, você nem precisa de tráfego, como expliquei acima, apenas um post com uma boa copy no Facebook já é suficiente para você vender.

Mesmo que você seja um mestre em SEO ou invista 100 mil em anúncios no Facebook, se a copy é ruim, você só vai gastar tempo e dinheiro, por isso, se você realmente deseja vender muito na internet, precisa obrigatoriamente aprender e usar a comunicação persuasiva a seu favor.

Quem sabe disso vende muito na internet, mesmo com pouco tráfego e até sem blog, sem domínio, sem hospedagem, sem anúncios, sem e-mail marketing, sem nada, quem ainda não sabe tem dificuldade de gerar vendas.

Quanto mais você aprender sobre copywriting, comunicação persuasiva, programação neurolinguística, gatilhos mentais e objeções que impedem o fechamento da venda, mais você consegue vender online e ganhar dinheiro.

# O Roteiro da Copy

---

Dependendo do seu nicho, não há necessidade de usar todos os passos, gatilhos e sentimentos, por isso, fique à vontade para retirar algo e adaptar para sua persona.

Este é um exemplo de uma copy para vender o meu produto, e vou usar vários gatilhos mentais, e trazer sentimentos lógicos e emocionais para persuadir o lead comprar.

É importante frisar que, o importante são os gatilhos usados durante o processo da copy, ou seja, cada gatilho em sua ordem para gerar determinado sentimento no processo.

O ponto crucial de qualquer copy, seja em blogs, minisites, e-mails, vídeos e anúncios é a headline, ou seja, o título, por isso, procure gerar muita curiosidade no título para conseguir mais leitores ou telespectadores.

Comece fazendo uma PROMESSA extremamente tentadora, algo que seja o maior benefício do produto que você promove. (Não gere objeções falando da dificuldade, tempo, investimento ou algo assim), pois, o que realmente importa é o benefício do produto e os resultados que ele trará para quem aplicar o método, seja ele qual for.

Ex: Eu vou te mostrar neste pequeno e-mail/artigo/vídeo um método simples e extremamente eficiente que eu mesmo usei para vender milhares de produtos na internet, e que me ajudou a gerar quase 1 milhão de reais em vendas.

Agora que você já fez a promessa, é hora de se APRESENTAR ativando o gatilho da AUTORIDADE, e se você ainda não tem autoridade no seu nicho, pode usar a AUTORIDADE DO DONO DO PRODUTO que você está promovendo.

Ex: Se você ainda não me conhece, meu nome é Jordão Felix, sou Consultor em Marketing Digital e Copywriter Profissional, trabalho desenvolvendo técnicas e estratégias eficientes para pequenos e médios empreendedores.

Eu, juntamente com meus clientes, já tive resultados extraordinários na internet e geramos juntos alguns milhões de reais apenas vendendo infoprodutos, e tudo isso usando este método que vou lhe mostrar agora.

Agora você vai **EXPLORAR O PROBLEMA** do seu avatar, mostre que você conhece esta **DOR**, que já esteve no lugar dele e sabe exatamente os sentimentos que ele tem em relação a isto para ativar o sentimento de **ESPERANÇA**.

Ex: Eu sei como é difícil e desmotivador usar minisites, blogs, vídeos, e-mails, e até anúncios pagos tentando vender e não conseguir gerar resultados suficientes, pois, eu também já passei por isto.

Sei exatamente o sentimento que é gastar tempo e dinheiro com algo que não gera os resultados que desejamos, por isso, eu aprendi um método para exterminar de uma vez por todas, o problema da falta de conversão em vendas e ainda multiplicar meus resultados em vários canais digitais.

Agora você vai criar a conexão com o avatar através de uma pequena **HISTÓRIA** para ativar o gatilho da jornada do herói, mostrar que você passou pelo problema, buscou ajuda, encontrou a solução e conseguiu mudar o quadro do seu negócio após começar a aplicar algo extraordinário.

Ex: No final de 2015 eu percebi que, por mais que eu gastasse todo o meu tempo escrevendo em blogs, gravando vídeos, enviando e-mails, e fazendo anúncios no Facebook, as minhas vendas eram tão poucas que no final, eu estava gastando mais dinheiro do que ganhando com meu negócio.

Foi a partir deste ponto que parei literalmente de seguir os que são considerados Experts aqui no Brasil, e comecei a buscar referências lá fora, e aprendi muitas

coisas em relação a vendas online com vários especialistas, como por exemplo, Ryan Deiss, Eben Pagan, entre vários especialistas em vendas.

Seguindo o marketing americano eu percebi que, vender pode ser algo simples quando usamos o próprio sentimento da nossa persona, ou seja, quando trabalhamos as palavras e frases corretas que conectam com nosso cliente ideal.

Hoje em dia, eu e meus clientes não temos mais problemas em vender na internet, pois, quando desenvolvemos algum material de vendas, seja com blogs, minisites, e-mails, vídeos ou anúncios, sabemos exatamente quais palavras precisamos usar, dentro de determinado contexto para vender determinado produto, seja ele físico ou digital.

Agora você fala da SOLUÇÃO, ou seja, do produto que você vai ofertar, mas de uma forma que a persona entenda que você não está só querendo vender e sim tentando ajudando ele a resolver o problema que tem, assim, como conseguir atingir o prazer ou desejo que ele sempre quis.

Ex: Foi justamente por isso e para ajudar a maior quantidade de afiliados no Brasil, que eu criei um material fantástico em PDF, onde selecionei as melhores palavras, frases e gatilhos mentais mais usados pelos maiores especialistas em vendas online, os quais já geraram juntos centenas de milhões de dólares e dezenas de milhões de reais no Brasil.

Neste PDF único, eu compartilhei as melhores palavras, frases, e-mails e comportamentos persuasivos que eu uso em meus negócios para vender todos os dias na internet, e faturar alto, e muitos dos que já tem acesso a este material após aplicar tiveram uma transformação radical em seus negócios.

Agora você PROVA falando de algumas pessoas que já adquiriram o produto, aplicaram e conseguiram gerar resultados, e pode ser em palavras, imagens e principalmente em vídeos.

Ex: Não leve somente minha palavra em consideração, abaixo você pode conferir o que outros afiliados que já possuem este material estão dizendo desta nova experiência em seus negócios após aplicar o método:

“Este PDF veio para transformar qualquer projeto. Eu usei as técnicas na minha fanpage e em apenas 3 dias eu realizei 21 vendas.” ~ Magali Duarte.

“Eu estava com dificuldade de gerar tráfego e baixa conversão, e depois de aplicar as técnicas do PDF, eu consigo gerar mais tráfego, capturar mais leads e convencê-los a comprar.” ~ Mateus Victor.

“Fiz um post na fanpage e em seguida recebi um e-mail informando que foi gerado um boleto. Após aplicar o método do PDF eu realizei muitas vendas como nunca tinha realizado antes.” ~ Teresa Tavares.

“Este PDF foi um divisor de águas no meu negócio, eu comecei a vender muito mais depois que comecei a entender o que é copywriting e como usá-lo a favor do nosso negócio.” ~ Fábio Canals.

Agora você VALORIZA o produto e ESCALA O PREÇO para quando for revelado o preço original, a persona possa perceber que o produto vale muito mais do que o preço que está sendo cobrado por ele.

Ex: Talvez você esteja se perguntando: Este PDF deve custar o olho da cara, uma vez que o Jordão descobriu o código de vendas e quem ler e aplicar é capaz de gerar milhões de reais através da internet.

Calma, realmente o valor deste PDF não tem dinheiro no mundo que pague, pois, se eu fosse cobrar pelos 2 anos de estudos, testes e milhares de horas analisando cada palavra, frase e sentimentos, sem falar nos resultados que muitos dos meus clientes conseguem gerar após aplicar o que ensinei, eu poderia cobrar mais de 2 mil reais por essas informações privilegiadas.

Após você escalar o preço e gerar valor no produto, agora você pode relevar o **PREÇO OFICIAL** junto com o benefício do produto para gerar emoção de compra imediata.

Ex: Fique tranquilo que a minha intenção aqui é realmente ajudar milhares de afiliados a conseguirem vender todos os dias na internet e ter o prazer que eu e muito dos meus clientes temos ao abrir o e-mail e ver várias mensagens de vendas realizadas, por isso, o preço não será uma objeção.

Eu estou disponibilizando este material único e sensacional que vem mudando a vida e os negócios de vários afiliados na internet por apenas R\$ 127,00, ou seja, o preço de uma pizza grande com refrigerante aqui no centro de São Paulo.

Sim, eu poderia cobrar pelo menos R\$ 497,00 que é o preço que geralmente produtores cobram por produtos que ajudam afiliados, e também o preço que eu e vários dos meus clientes achamos junto por este material revelador, mas eu quero realmente ajudar a maior quantidade de afiliados no Brasil a venderem mais na internet, por isso, que estou disponibilizando este material quase de graça.

Agora você faz a **CHAMADA PARA AÇÃO** (Call To Action) e explica o **PROCESSO DE COMPRA**, passando simplicidade e segurança para sua persona não sentir medo de comprar.

Ex: Para você adquirir este PDF agora é bem simples, basta clicar no link abaixo e você será redirecionado a plataforma de comercialização de produtos digitais da Hotmart, que tem um dos sistemas mais seguros de compras online e conta com criptografia avançada, onde você compra com maior rapidez e segurança, e pode usar cartão de crédito, uma conta PayPal ou até mesmo boleto bancário.

Para Adquirir o E-Book Copywriting, **CLIQUE AQUI!**

Agora que você já fez a chamada e explicou o processo de compra, você pode gerar uma ESCASSEZ para acelerar a decisão que sua persona já tomou mentalmente.

Ex: É importante salientar que, pelo sucesso que o E-Book Copywriting está fazendo na internet, ele já teve seu preço aumentado 5 vezes, e a qualquer momento pode ter uma nova alteração no preço, por isso, garanta a sua cópia ainda hoje e não corra o risco de pagar mais caro no PDF.

Agora você GERA VALOR no produto oferecendo BÔNUS e aumentando assim o valor percebido pela sua persona, eliminando a objeção de preço que é uma das principais objeções na hora que as pessoas decidem comprar algo.

Ex: Como eu sei que a maioria dos afiliados tem sites, blogs e minisites, eu preparei alguns bônus PREMIUM sensacionais e exclusivos para ajudar ainda mais os afiliados que desejam melhorar seus resultados online.

Você Vai Receber Esse PACOTE DE BÔNUS...

Tema PREMIUM Conversion WP

O Tema Conversion WP é voltado para a conversão e otimizado para SEO, ele conta com diversas funcionalidades PREMIUM como widgets que facilitam a vida de quem administra o site. O Tema Conversion WP custa R\$127,00 e será seu gratuitamente.

Plugin Squeeze WP PREMIUM

Squeeze WP é um plugin que lhe permite criar páginas de captura em 2 minutos. Com ele você cria páginas com um visual fantástico e sem saber programação. O Plugin Squeeze WP custa R\$197,00 e será seu gratuitamente.

## EBook Hotmart Experts

O E-Book Hotmart Experts ensina como criar um projeto online de sucesso, aplicando as estratégias que o próprio Jordão Felix usa para criar novos projetos. O E-Book Hotmart Experts custa R\$67,00 e será seu gratuitamente.

Agora que você já agregou valor no produto oferecendo bônus, você pode falar da GARANTIA, tirando todo o risco da persona e trazendo para o dono do produto.

Ex: Ao adquirir o E-Book Copywriting você receberá 7 DIAS DE GARANTIA SEM RISCO para ter acesso a todo conteúdo, baixar todos os BÔNUS, e se por QUALQUER MOTIVO você decidir que esse material não é exatamente o que VOCÊ PRECISA, basta enviar 1 e-mail e farei o reembolso de 100% do valor investido, cada centavo, e nós ainda continuamos amigos.

Agora você pode ELIMINAR AS OBJEÇÕES falando do suporte, implementação, e de pessoas que adquiriam, aplicaram e tiveram êxito, mesmo com situações adversas.

Ex: Além de tudo que já foi explicando neste post/e-mail/vídeo, ao adquirir o E-Book Copywriting você ganha o acesso ao meu grupo supersecreto no Facebook, onde retiramos dúvidas, compartilhamos informações exclusivas sobre técnicas e estratégias de vendas online e fazemos duas lives ao vivo por semana para eliminar qualquer dificuldade que possa surgir.

Agora por último, faça novamente a CHAMADA PARA AÇÃO (Call To Action) e finalize a copy com gatilho da COMUNIDADE.

Ex: Se você entendeu o poder dessas informações que estou compartilhando com você, e percebeu que o E-Book Copywriting é o que você realmente precisa para transformar o seu negócio online e começar a vender todos os dias, clique no link

abaixo, adquira este material, baixe os bônus, entre em nosso grupo secreto e junte-se a milhares de afiliados inteligentes que estão usando o copywriting para vender todos os dias de forma simples e eficiente.

Para Adquirir o E-Book Copywriting, CLIQUE AQUI!

Esses são os 17 passos fundamentais e cruciais na criação das melhores copys que vendem produtos de ticket baixo, médio e alto, e você pode tê-los como base para criar suas copys poderosas, adaptar para seu nicho e vender muito online.

Promessa;

Apresentação;

Autoridade;

Problema;

Esperança;

História;

Solução;

Prova;

Escala;

Preço;

Processo;

Chamada;

Valor;

Bônus;

Garantia;

Objeções;

Comunidade;

# Estratégia no Facebook

---

Leia com calma para entender e faça exatamente como eu vou explicar passo a passo, sem tentar tomar atalhos, e sempre controlando a ansiedade, pois, esta estratégia está fazendo centenas de afiliados venderem todos os dias, mas tem que ser feita com calma para não correr o risco de bloqueio no Facebook.

Passo 1: Escolher um infoproduto de ticket baixo, algo em torno de no máximo R\$97,00, e que tenha uma boa página de vendas contendo um roteiro de uma boa copy.

Passo 2: Criar 2 perfis no Facebook relacionado ao produto que você promove, ou seja, se você vai promover produtos sobre emagrecimento, crie 2 perfis de mulher para ter melhor aceitação, engajamento e resultados.

Configure esses 2 perfis no Facebook, adicionando fotos, capa, descrição, relacionamento, gostos. Tudo relacionado ao nicho, ou seja, curta algumas páginas do nicho, compartilhe conteúdo informativo sobre este assunto, como por exemplo, fotos, textos, vídeos, documentários, etc.

Passo 3: Entre em vários grupos relacionados ao segmento, e comece a adicionar pessoas todos os dias usando os 2 perfis no Facebook. Adicione pelo menos 1000 pessoas por dia com cada um dos perfis para fazer logo 5 mil amigos.

Um passo importante é adicionar todas as pessoas que curtem, comentam e compartilham suas postagens, e também amigos dos seus amigos e de produtores que você promove, justamente para criar engajamento depois.

Adicione 100 pessoas a cada 3 horas para não ativar o alerta do Facebook e você ter a sua conta bloqueada por mandar muitas solicitações de amizades.

Passo 5: Após você conseguir ter 5 mil amigos com esses 2 perfis, algo que no máximo uma ou duas semanas você já consegue, você transforma os 2 perfis em fanpages para que esses 10 mil amigos virem 10 mil fãs, 5 mil em cada uma fanpage.

Agora você quadruplicou as chances de as pessoas visualizarem seu conteúdo, uma vez que você tem 2 perfis e duas fanpages, mas ainda não acabou, ainda resta duas estratégias para serem agregadas a esta que você já fez.

Passo 6: Quando você transformar os 2 perfis em fanpages, cuide para criar nomes parecidos, como por exemplo, bolonopote e boloempotes, algo que tenha coerência.

Agora você faz a mesclagem das duas Fanpages para ter apenas uma com todos os fãs, ou seja, uma permanece com os fãs da outra e uma será deletada automaticamente.

Pronto! Agora você tem os 2 perfis com 10 mil amigos e 1 fanpage com 10 mil fãs, só resta começar a usar a próxima estratégia para gerar vendas todos os dias no Facebook.

Passo 7: Alimente a sua fanpage com o próprio conteúdo do produtor, usando as páginas dinâmicas alternativas, ou seja, você está compartilhando conteúdo de valor através de artigos e vídeos, mas são na verdade hotlinks interligados.

Quando compartilhar os links dinâmicos na Fanpage, pegue o link da fanpage e compartilhe nos grupos, desta forma, além das pessoas visualizarem o conteúdo (hotlinks), elas irão curtir sua fanpage, comentar e compartilhar o conteúdo, que na verdade é um hotlink dinâmico.

A partir desse ponto, basta usar as técnicas de copywriting na hora de compartilhar e sua criatividade para gerar cliques e muitas vendas com o Facebook no orgânico.

Conforme as vendas forem saindo, você pega este dinheiro e impulsiona as postagens que geram mais vendas, mostre para mais pessoas e venda ainda mais no Facebook.

Esta estratégia vende muito, mas só para quem aplica, por isso, comece a aplicá-la ainda hoje para começar a vender no Facebook sem pagar por anúncios.

# Modelos de anúncios

Confira alguns modelos de anúncios através de textos, imagens e vídeos no Facebook que convertem muito, e você pode criar anúncios baseados nesses gatilhos, independente do seu nicho de mercado e ter muito sucesso.

Edilson Prado, Chris Medeiros e outras 48 pessoas curtiram Ana Tex.



Ana Tex

Patrocinado · 🌐

👍 Curtir Página

Se você ainda não usa a internet para atrair potenciais clientes, está deixando de fora uma excelente ferramenta! Neste ebook, ensino como aumentar o número de seguidores. Baixe ele gratuitamente aqui:  
<https://goo.gl/CxC9YF>



**Ebook Grátis: Aprenda a atrair Mais Seguidores para o seu negócio usando o poder da internet!**

Milhares de pessoas já baixaram esse ebook. Vai ficar de fora?

[HTTPS://GOO.GL/CXC9YF](https://goo.gl/CxC9YF)

Saiba mais

👍❤️ 36

4 comentários 1 compartilhamento



👍 Curtir

💬 Comentar

➦ Compartilhar

A Ana Tex fez a promessa explorando o prazer do avatar para conseguir muitos seguidores no Instagram, além de usar a palavra mágica SIMPLES em caixa alta para destacar o anúncio de um E-Book Grátis. Este tipo de anúncio é para capturar contatos, enviar o lead para o tripwire e depois vender no funil de e-mail.

Fernando Silva, Jackson Sousa e outras 48 pessoas curtiram Bruno Nogueira Pinheiro.

**Bruno Nogueira Pinheiro**  
Patrocinado · 🌐 Curtir Página

Aumentar VENDAS e GANHAR ESCALA é importante para sua empresa?  
Se a resposta for "SIM" ignorar este evento poderá ser FATAL em 2017...



**MEGA EVENTO**  
para Negócios Digitais no  
**EMPREENDA SEM FRONTEIRAS**  
AO VIVO

WHASHINGTON OLIVETTO  
RYAN DEISS  
BRUNO PINHEIRO  
NEIL PATEL  
FÁBIO PORCHAT  
LUIZA TRAJANO

7, 8 e 9 de JULHO no Transamerica EXPO Center  
2000 Mil empresários reunidos em um evento de ALTO NÍVEL com AS MAIORES AUTORIDADES DO MUNDO nas áreas de MARKETING, VENDAS e INTERNET.  
EMPREENDASEMFRONTEIRAS.COM.BR Saiba mais

Diego Morais e outras 9 pessoas 3 compartilhamentos

Curtir Comentar Compartilhar

Aqui o Bruno Pinheiro usou a promessa em uma pergunta que automaticamente a resposta é sempre sim, além de usar o gatilho do medo para as pessoas que ignorar a chamada. Este tipo de anúncio é diretamente para venda, onde ele passa um conteúdo matando as objeções e depois faz a oferta do produto.



**Camila Porto**

Patrocinado · 🌐

Que tal aprender na prática, através de estudos de caso, como usar o Facebook para vender mais?

Participe do Workshop Facebook Essencial e saiba como empresas estão gerando até 5x mais vendas usando o Facebook (e como você pode ter os mesmos resultados).

Clique > [www.camilaporto.com.br/workshop...](http://www.camilaporto.com.br/workshop...) Ver mais

**DE 4 A 9 DE JULHO**

WORKSHOP  
**FACEBOOK** *Essencial*

**PARA OS SEUS NEGÓCIOS,**

**4 A 9 DE JULHO - WORKSHOP GRATUITO - AO VIVO**  
Conheça o método que 5.386 empreendedores aplicaram para multiplicar suas vendas usando o Facebook.

[Saiba mais](#)

Aqui a Camila Porto também usa o gatilho da promessa em uma pergunta que a resposta interna é sempre sim, além de explorar o desejo do avatar em aumentar os resultados em 5x através do Workshop gratuito, que serve para engajamento e vendas, uma vez que se trata de um lançamento externo.

Bruno Xavier, Fernando Silva e outras 48 pessoas curtiram Giordano Narada.



**Giordano Narada**

Patrocinado · 🌐

Curtir Página

TRÁFEGO, CONVERSÃO E MÉTRICAS PARA AFILIADOS!

Criei um grupo GRATUITO no Facebook para quem quer crescer como afiliado. Lá dentro você terá acesso a material em vídeo e texto, e também pode fazer suas perguntas sobre o que quiser saber do trabalho de um afiliado, e tudo isso gratuitamente.

CLIQUE NA IMAGEM ABAIXO PARA ENTRAR NO GRUPO



TRÁFEGO, CONVERSÃO E MÉTRICAS - Club Sparta

Para entrar no grupo, Clique no Botão

Solicitar agora

101

8 comentários 3 compartilhamentos



Curtir

Comentar

Compartilhar

Aqui o Giordano Narada usa a promessa oferecendo conteúdo exclusivo e gratuito através de um grupo fechado, e com isso ele gera engajamento com os membros e faz o lançamento interno e que traz um resultado fantástico, além de gerar muita reciprocidade dos membros, e provas sociais através de depoimentos.

Bruno Xavier, Fernando Silva e outras 48 pessoas curtiram Gustavo Freitas.



**Gustavo Freitas**

Patrocinado · 🌐

Curtir Página

Quer aprender a fazer vendas online?

Quer melhorar suas conversões?

Então venha para o 1º Congresso de Conversão e Vendas. É gratuito até o dia 7 de julho de 2017.

Garanta sua vaga agora mesmo!

<https://querociarumblog.com.br/ccv?src=Facebook>

**CCV**  
Congresso de  
Conversão e Vendas

1º Congresso de Conversão e Vendas do Clube do Marketing Digital

No 1º Congresso de Conversão e Vendas do Clube do Marketing Digital você vai aprender com grandes nomes do mercado como aumentar suas vendas e...

PROFISSIONALEAD.COM

Cadastre-se

2

4 compartilhamentos



Curtir

Comentar

Compartilhar

Aqui o Gustavo Freitas usa o gatilho da promessa explorando o desejo do avatar, para atrair pessoas interessadas em conteúdo e informações gratuitas, e como é um congresso gratuito gera muita reciprocidade e vendas para quem não pode assistir ao vivo ou mesmo para quem assistiu e deseja vasculhar os vídeos das palestras para aprender mais sobre conversão em vendas online.

Martha Ma Cherry, Jackson Sousa e outras 48 pessoas curtiram João Paulo Pereira.



**João Paulo Pereira**

Patrocinado · ✨

Curtir Página

🔥 Vagas Limitadas!

Ainda da Tempo de Participar da Palestra Online Completa de Como Fazer seu Primeiro Anúncio de Alta Conversão.

Clique Aqui e Inscreva-se Gratuitamente:

<https://app.webinarjam.net/register/29039/8946cd2dae>



Como fazer sua Primeira Campanha de Anúncio de Alta Conversão

A exata estratégia que eu uso para construir Campanhas de Anúncios de Alta Conversão

APP.WEBINARJAM.NET

118

11 comentários 13 compartilhamentos



Curtir

Comentar

Compartilhar

Aqui o João Paulo usa a escassez no anuncio para chamar atenção e o gatilho do desejo para atrair pessoas que querem aprender a usar anúncios profissionais de alta conversão, e como se trata do WebinarJam, bem provável que tenha uma gravação passando um conteúdo de valor e na sequência a oferta do produto.



**Jordão Felix** 😊 sentindo-se animado.

Publicado por Jordão Felix [?] · 6 h · 🌐

Hoje é um dia muito especial... 🥳

Terminei de atualizar o E-Book Copywriting O Guia Inicial e até o final do dia iremos mandar para a Hotmart e todos que já adquiriam este material poderão baixar esta versão atualizada e ampliada sem nenhum custo adicional... ❤️

Assim que enviarmos a versão 2.0 do E-Book Copywriting para a Hotmart iremos atualizar o preço de R\$ 76,00 para R\$ 127,00, logo, quem pretende adquirir o E-Book pode aproveitar e garantir uma cópia antes e todos os bônus incluindo o grupo secreto. 😊

A versão 2.0 é uma versão atualizada e ampliada, ou seja, contém tudo que a versão 1.0m tem e muito mais técnicas e estratégias de vendas usando o poder do Copywriting... 😊

Enfim, este é definitivamente o último aviso antes do upgrade.

Quem quiser aproveitar esta oportunidade, pode usar o link abaixo, adquirir o E-Book Copywriting ainda com preço antigo e ganhar a versão 2.0 totalmente de graça e todos os bônus.

Link direto: <https://goo.gl/D4cNpB>

Tmj... Sempre! ❤️



### ebook-copywriting - RENTABILIZAÇÃO

O eBook Copywriting revela as técnicas de persuasão aplicadas pelos grandes empreendedores, tem 117 páginas de conteúdo...

RENTABILIZACAO.COM

Comprar agora

1.646 pessoas alcançadas

▶ R\$ 86,16 restantes

👍 Amei

💬 Comentar

➦ Compartilhar

👍❤️😱 21

Comentários mais relevantes ▾

Claro que eu não poderia terminar sem mostrar um dos meus anúncios, onde o foco é claramente a escassez explorando o benefício que é adquirir o E-Book Copywriting por um preço menor, por isso, fiz questão de expor o preço âncora e o preço real no momento do anúncio, mas em 99% das vezes não devemos expor o preço em nossas chamadas, seja ela em qualquer mídia digital.

## Publicações



**Jordão Felix** 😊 sentindo-se agradecido.

Publicado por Jordão Felix [?] · 21 de junho às 17:13 · ✱



Aprenda como vender infoprodutos sem precisar investir em cursos caros, mesmo que você seja iniciante e ainda gerar melhores resultados do que muitos afiliados experientes que não usam esta técnica em seus negócios.

Aprenda AQUI: <https://goo.gl/onPJPr>

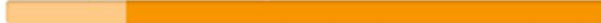


Como Vender Sem Investir em Cursos Caros

RENTABILIZACAO.COM

Saiba mais

14.061 pessoas alcançadas



▶ R\$ 81,40 restantes

4,9 mil visualizações

🔴 Amei

💬 Comentar

➦ Compartilhar



👍❤️😱 54

4 compartilhamentos



Escreva um comentário...



Este é outro anúncio que eu fiz em vídeo, mostrando depoimento de cliente para gerar credibilidade, focando na promessa e já quebrando algumas objeções, como por exemplo, investir em cursos caros e não ter experiência no marketing de afiliados, além do gatilho da lógica de quem não usa copywriting.

Enfim, como você pode perceber, os maiores Experts em vendas online sem usam o copywriting em seus negócios, seja um artigo de blog, um e-mail, um vídeo ou nos anúncios pagos, por isso, o copywriting é de longe a técnica principal de quem realmente deseja ter melhores resultados, seja em tráfego, leads ou vendas.

# Conclusão

---

Agora que você entendeu o poder do Copywriting, e compreendeu porque alguns afiliados conseguem vender milhões de reais na internet, pode começar a 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 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 e-book, use e abuse dos gatilhos mentais, mostre o problema e foque na solução do mesmo, quebrando as objeções do avatar para gerar mais vendas.

Independentemente do que for fazer, e onde for fazer, antes pense no Copywriting, seja em um artigo no blog, uma postagem no Facebook, um e-mail broadcast ou follow-up, 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 está mostrando, acessar suas páginas, cadastrar o e-mail ou simplesmente conhecer o produto.

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

Milhares de afiliados que já aplicaram as técnicas e estratégias compartilhadas neste E-Book estão gerando ótimos resultados com seus projetos, por isso, se você aplicar o que foi ensinado, independente se você é um afiliado iniciante ou experiente, você também vai conseguir vender muito na internet.

# Créditos

---

Autor: Jordão Felix

Site: <http://www.rentabilizacao.com>

Capa: SGuerra Design

Site: <http://sguerra.com.br>