

Nichos club



COPYWRITING EFICAZ **101**

Transforme Visitantes em Pagantes!

Descubra o Passo a Passo
dos Métodos e Técnicas
Simples e Comprovados
para Criar Copy de Vendas
Hipnóticas

Copywriting Eficaz 101

Aviso Legal

O editor esforçou-se para ser tão exato e completo quanto possível na criação deste e-book, em todo o caso ele não garante em qualquer altura o conteúdo descrito devido às mudanças rápidas que existem na internet.

Apesar de se ter feito todas as tentativas de se verificar toda a informação nesta publicação, o editor não assume qualquer responsabilidade por erros, omissões ou interpretações erradas deste e-book. Quaisquer referências a pessoas específicas, organizações não são intencionais.

Nosso e-book com conselhos práticos, tal como na vida, não existem garantias para um rendimento. Os leitores são avisados de fazer o seu próprio julgamento sobre as suas circunstâncias e agir de acordo com isso.

Este e-book não tem a intenção de ser usado como conselheiro legal. Todos os leitores são orientados a procurar serviços de profissionais competentes nos campos legais.

Produtor/Editor: Equipe Nichos Club

Copywriting Eficaz 101

Sumário

Introdução	5
.....	9
Capítulo 1 – Carta de Vendas	9
❖ Tudo sobre uma carta de vendas	9
❖ Comparação entre propostas não solicitadas, Panfletos e cartas de vendas	10
❖ Segmentação, direcionamento e posicionamento	12
❖ Seguindo o Modelo Aida	13
Capítulo 2 - Elementos Básicos de uma Carta de Vendas	17
❖ Quais são as partes básicas de uma carta de vendas?	17
❖ Como criar manchetes para revigorar suas cartas de vendas?	20
❖ É importante ter um primeiro parágrafo forte?	21
❖ Incluir um PS em sua carta de vendas é essencial?	23
❖ Você deve incluir garantias?	24
Capítulo 3 - Dicas para escrever uma carta de vendas	27
❖ Dicas fundamentais sobre como escrever uma carta de vendas eficaz	27
❖ Uma orientação de 12 etapas para uma boa carta de vendas	28
❖ Que perguntas fundamentais sua carta de vendas deve responder?	35
❖ A estética é importante para sua carta de vendas?	36
❖ Frases curtas e poderosas aumentam o impacto de sua carta de vendas?	38
❖ Por que certas cartas de vendas perdem negócios	41
❖ O que são erros letais nas cartas de vendas?	43
❖ Quais são as armadilhas de uma abordagem do tipo "e se"?	46
❖ O que fazer quando você simplesmente não consegue escrever uma carta de vendas?	48
❖ A disparidade entre uma carta de vendas e um anúncio	49
❖ A atenção é crítica	50
❖ Uma lição rápida sobre como escrever cartas de vendas de maneira lúcida	52
❖ O que é melhor - uma carta de vendas longa ou curta	54
❖ Você sempre deve usar o inglês correto	55
❖ Monstro de uma carta de vendas	56

Copywriting Eficaz 101

❖ É verdade que boas cartas de vendas são como bons vendedores?	60
❖ As dez regras básicas para escrever uma boa carta de vendas	62
❖ Cinco segredos úteis de uma carta de vendas eficaz	65
❖ Cartas de vendas com cobrança emocional impulsionam as vendas.....	66
❖ Quais são as palavras que você nunca deve usar em uma carta de vendas?	68
❖ Maneiras de Criar Relacionamento	71
Capítulo 4 - Conclusão	73



Introdução

O objetivo básico de todo negócio é aumentar o valor para as partes interessadas. Quer você esteja interessado em gerar uma grande resposta a partir de um anúncio de jornal ou revista, uma carta de vendas diretas ou um site da Internet, o fato básico que você precisa entender é: "O que é que faz sua empresa funcionar?"

Uma forma principal e amplamente utilizada de ferramenta de comunicação de marketing é a carta de vendas. Ela pode construir sua base de clientes e aumentar suas vendas.

O que há de tão especial nas cartas de vendas que sempre são lidas? O que há com as cartas de vendas que vendem produtos? Qual é o segredo das cartas de vendas que mantêm os leitores lendo até a linha final? Por que compramos com base em algumas cartas de vendas e não em outras, embora elas ofereçam os mesmos benefícios e recursos?

Copywriting Eficaz 101

As cartas de vendas podem retratar vários tipos de informações. Por exemplo:

a) Torna você ciente dos produtos e serviços que você está oferecendo.

O principal motivo para usar as cartas de vendas como ferramenta de marketing é tornar o cliente consciente de seu produto ou serviço, fornecendo fatos adequados para atrair o leitor.

b) Dê uma desculpa para nomeação de futuros

A carta de oferta pode ser usada pelo cliente para contatá-lo para aconselhamento futuro, como uma visita direta ou uma reserva por telefone.

c) Responder a consultas.

Se, em uma data anterior, o cliente solicitou informações adicionais sobre um produto ou serviço específico, uma carta de vendas pode ser enviada para responder às suas dúvidas. Isso, por si só, pode criar terreno para vender o produto e o serviço.

d) Informações Gerais

Uma carta de vendas pode notificar o consumidor sobre as últimas ofertas, produtos, serviços, vendas e assim por diante. Pode ser qualquer outra informação que considere interessar ao leitor. O consumidor pode ter pedido especialmente a você que o informasse sobre tais ofertas e / ou você pode direcionar exclusivamente a grupos de consumidores.

Copywriting Eficaz 101

Para ajudar a estabelecer como você deve escrever sua carta de vendas, é importante mapear seus objetivos. Assim que tiver certeza de seu objetivo, será fácil adotar a técnica necessária. Abaixo citamos alguns deles:

a) Para vender qualquer produto ou serviço

Se seu único objetivo é vender seus produtos ou serviços, você precisa convencer as pessoas. Você precisa usar palavras que convençam o cliente potencial de seu produto ou serviço. Lembre-se, não seja agressivo. Fale em tom coloquial.

b) Para notificar o cliente

Se o seu único objetivo é fornecer ao consumidor todas as informações essenciais sobre o seu negócio, produto ou serviço? Como resultado, essas cartas de vendas são geralmente acompanhadas de folhetos e outros encartes para fornecer essas informações.

c) Para obter uma resposta

Os clientes potenciais podem entrar em contato com você por muitos motivos, além de querer comprar o produto ou serviço. Pode ser para mais informações, uma amostra / teste grátis, uma visita pessoal, etc. Habitualmente, o consumidor não gosta de comprar sem ver fisicamente ou experimentar o produto / serviço, e nos tempos atuais com a incrementação de compras via internet a sua carta de vendas em seu site também deverá estar muito bem elaborada se você quiser vender. Portanto, você deve manter uma opção de demonstração aberta. Isso também ajuda a construir credibilidade. O cliente em potencial sentirá que você está genuinamente interessado nele e não apenas para vender seus produtos.

Todos podem escrever uma bela e maravilhosa carta de vendas. Claro, talvez você precise estudar algumas novas habilidades para começar a

Copywriting Eficaz 101

fazer isso. Saiba de uma coisa, que os famosos redatores de hoje não nasceram sabendo escrever ótimas cartas de vendas. Todos eles começaram do zero. Eles também tiveram seus problemas e falhas iniciais. Mas eles persistiram. Na verdade, depois de saber como jogar o jogo, você perceberá que escrever uma carta de vendas eficaz é como uma brincadeira de criança.

Este e-book o guiará passo a passo pelo processo de redação de uma carta de vendas eficaz. Começando com seu objetivo, passando pelos elementos básicos de uma carta de vendas, dicas valiosas sobre como melhorar sua carta de vendas para aumentar suas vendas ... você encontrará tudo neste e-book.

Tenha uma ótima leitura.

Capítulo 1 – Carta de Vendas

❖ Tudo sobre uma carta de vendas

Uma carta de vendas é um documento que visa gerar vendas. Influenciar o leitor a fazer um pedido, a solicitar informações sobre um produto ou serviço. O objetivo básico é motivar o leitor a realizar uma ação específica.

Esta é a descrição real de uma carta de vendas.

Resultados da minha P&D “Pesquisa e Desenvolvimento”

Carta de Vendas

Resultados da minha P&D

“Estou levando você para informá-lo sobre a máquina de lavar realmente fantástica que desenvolvi. Em primeiro lugar, sei que é maravilhoso porque passei anos estudando máquinas de lavar de todos os tipos. A seguir, ampliei meu campo de pesquisa e desenvolvimento (P&D) para incluir todos os tipos de máquinas de lavar comerciais e conheci todos os segredos possíveis do que faz a sujeira sair dos lugares mais inconcebíveis. Agora, DEZ ANOS DEPOIS, estou pronto para deixá-lo saborear os frutos

Copywriting Eficaz 101

de todo o meu trabalho árduo. Desenvolvi o EZ WASHER. Devo dizer que isso deixará todas as outras máquinas de lavar que você já viu pálidas em contraste.”

Você encontrou algo de errado com esta carta de vendas?

Quase tudo está errado está errado!

O título é sobre o redator e não fala com o cliente. Além disso, ele usa alguns termos técnicos - "P&D" para pesquisa e desenvolvimento. Este é um termo industrial, que pode irritar alguns clientes em potencial. Não temos a menor ideia a que se referem os 10 anos de trabalho. Nem somos informados sobre quaisquer características excepcionais. O escritor geralmente elogia o excelente trabalho que fez. A carta de vendas fala sobre tudo o que ele fez nos últimos 10 anos e não o que vou receber ou pelo menos o que posso esperar.

Antes de começar a escrever uma carta de vendas, você também deve tentar se colocar no lugar do cliente em potencial. Perceba como você trata as cartas indesejadas que você recebe em sua casa. A maioria dessas cartas, se não todas, vão para o lixo. Na verdade, você nem se preocupa em abrir algumas delas.

❖ **Comparação entre propostas não solicitadas, Panfletos e cartas de vendas**

Esteja você preparando um folheto ou escrevendo uma proposta não solicitada, você sempre pode torná-lo melhor percebendo as semelhanças e diferenças entre eles.

Um panfleto ou brochura é um registro de seus produtos e serviços. Normalmente criado em grande escala e disponibilizado ao público em geral. Os panfletos vêm com uma variedade de formas e tamanhos, geralmente com muitos gráficos impressos em cores brilhantes.