



15 elementos de Copywriting para turbinar sus ventas

VIVER | DE | BLOG



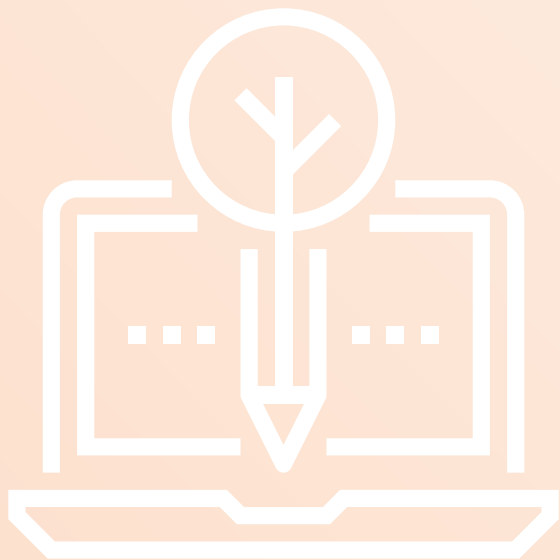
INTRODUÇÃO

Vender na internet pode ser mais difícil para quem não sabe usar as técnicas de Copywriting.

Escolher as palavras certas para se comunicar com sua audiência pode ser o fator definitivo entre a conversão ou não.

O visitante que chega até seu site, blog ou página de vendas, muitas vezes ainda precisa ser convencido antes de tomar uma ação. Mesmo que você já tenha “aquecido” seus leads antes de levá-lo até o momento decisivo da compra.

Sendo assim, conheça os princípios básicos do Copywriting e comece a aplicar as dicas o quanto antes em seus materiais de venda.



1



Mandar o visitante para fora da página de vendas, especialmente se for para um site externo, é uma atitude que todo e qualquer Copywriter evita ao extremo.

2



Um trabalho de Copywriting nunca será igual a outro. Como uma peça feita de forma artesanal, cada página, cada artigo ou qualquer tipo de conteúdo com foco em conversão são únicos.

3



Uma Copy irresistível precisa do senso de Urgência. Odiamos nos sentir impotente e, por isso, agimos o mais rápido possível, sem pensar muito.



4



A Copy, seja ela em texto ou vídeo, precisa aproximar você e o visitante, fazendo com que ele se sinta capaz de alcançar determinado objetivo também.

5

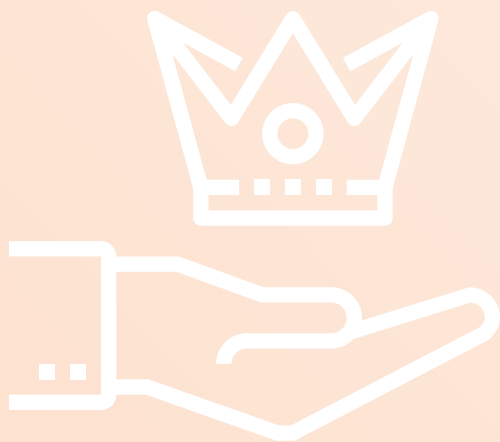


O terceiro elemento de uma boa Copy é a especificidade. Serve para transformar sua chamada em algo específico, seja por definir um prazo ou a quantidade de passos a serem seguidos.

6



O que o seu produto tem a oferecer de tão bom que irá causar uma verdadeira transformação na vida do usuário que chega até sua página? Deixe claro na Copy.



7



O que exatamente você quer que seu visitante faça? Nós não só gostamos, como precisamos ser chamados para realizar uma ação. Use uma CTA sem medo.

8



O visitante precisa entender que se não fizer a conversão, poderá estar desperdiçando a oportunidade de ter algo exclusivo, que não se encontra facilmente no mercado.

9



Comece um conteúdo de forma envolvente, que gera interesse, aguça a curiosidade e apresenta o assunto para o visitante, já garante muito do sucesso de Copywriting.



10



Em primeiro lugar, não faça mistérios a respeito do seu produto. Deixe claro, logo de cara, qual o problema que sua oferta se propõe a resolver.

11

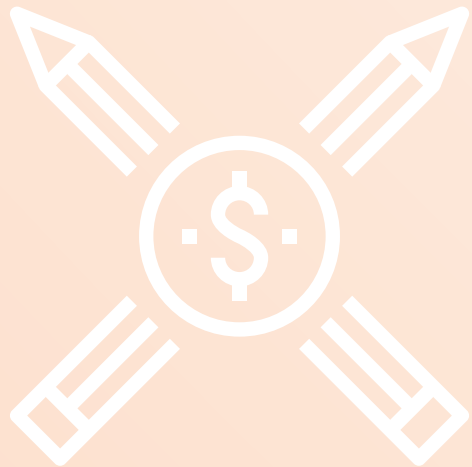


A apresentação do principal problema a ser resolvido pode vir na forma de uma pergunta, por exemplo: “O que você acha de trabalhar em horários flexíveis e assim evitar o trânsito?”

12



Use uma boa história ou analogia para criar conexão. Pessoas adoram ouvir histórias, que são bastante eficazes na hora de levar alguém a tomar uma ação.



13



Deixe claro que a pessoa está protegida por uma garantia de satisfação onde todo o risco está com o produtor. Se ela não alcançar os resultados esperados, basta pedir o dinheiro de volta.

14



Mostre a seu visitante como seria a vida dele após entrar em contato com seu produto. Enfatize todos os benefícios e mostre que o valor do produto é imensamente superior ao preço.

15



Use a escassez (encerramento de vendas) e mostre o quanto a falta de atitude agora, na hora da compra, pode comprometer a situação da pessoa para incentivar ainda mais a venda.



O QUE DIZEM SOBRE O HENRIQUE?



O Henrique é minha referência absoluta no que se diz respeito a criação de audiências e receita através de um blog”. - Érico Rocha



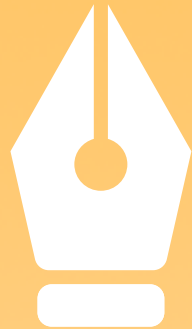
Livro negócios digitais atingiu a quarta posição entre os mais vendidos no ranking da Veja.



Viver de Blog é um dos 1.000 sites mais influentes do Brasil segundo ranking Alexa.



Eleito um dos melhores blogs de marketing digital do Brasil pela Hubspot.



Produção de Conteúdos Memoráveis

**Viralize seus conteúdos.
Aumente suas vendas.**

QUERO SABER MAIS! >



Fique de olho nas atualizações de conteúdo memorável do Viver de Blog



Dicas rápidas e práticas de Marketing Digital



Palestras, entrevistas e conteúdos em vídeo sobre Marketing Digital



@viverdeblog
Acompanhe o meu dia a dia na rede social do momento



Espírito Viver de Blog traduzido em imagens inspiradoras



Publicações relevantes e atualizadas do mercado de Marketing Digital



HENRIQUE CARVALHO

Vive exclusivamente de blog desde seus 23 anos e tem como propósito de vida ajudar cada vez mais pessoas a realizar o sonho de Viver de Blog também.

VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.