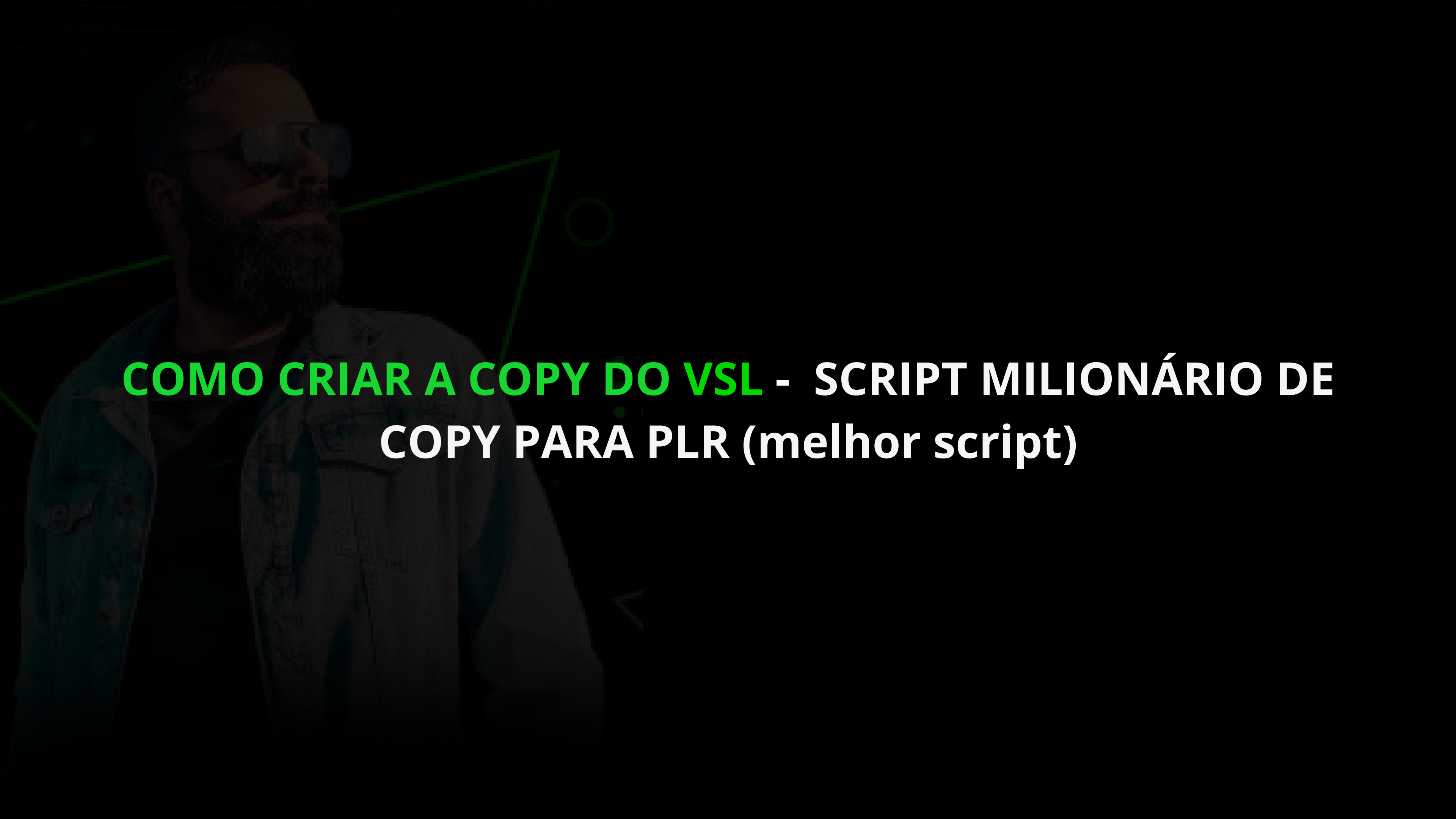




COMO CRIAR A COPY DO VSL - SCRIPT MILIONÁRIO DE COPY PARA PLR (melhor script)

CONHECENDO OS TERMOS

- O QUE É COPY?
- O QUE É VSL?

**SIMPLESMENTE A PARTE MAIS IMPORTANTE
DE TODO O PROCESSO!**

**PLR É APENAS O ENTREGÁVEL,
O QUE VENDE NÃO É PORQUE É PLR!**

**O QUE VENDE É A ESTRATÉGIA USADA,
É A COPY DESSE PRODUTO, É O MARKETING!**

O QUE FAZER PRIMEIRO...

O PRODUTO OU A COPY / VSL?

SE VOCÊ TIVER PRESSA NESSA ETAPA,
SEU RESULTADO "VAI DAR RUIM!"

COMO **NÃO** ESCREVER UMA COPY:



COMO **NÃO** ESCREVER UMA COPY:

1) **NÃO** ABRA UMA FOLHA EM BRANCO ESPERANDO AS IDEIAS SURGIREM PRA ESCREVER SUA COPY!

"VOCÊ NÃO VAI CONSEGUIR ASSIM"

COMO NÃO ESCREVER UMA COPY:

2) NÃO ESCREVA COPY PENSANDO NO QUE
VOCÊ ACHA QUE É BOM,
MAS SIM NO A PESSOA QUE ESTÁ VENDENDO ACHA!

COMO **NÃO** ESCREVER UMA COPY:

3) **NÃO** ESCREVA COPY OFERECENDO O QUE A PESSOA
"PRECISA"!

ESCREVA COM AQUILO QUE ELA "QUER"!

"A PESSOA QUE ESTÁ VENDENDO A COPY NÃO QUER FAZER DEZENAS DE AGACHAMENTOS,
BEBER 3 LITROS DE ÁGUA POR DIA E ELIMINAR AÇUCAR DE VEZ E ACABAR COM A CELULITE!"

"ELA QUER DESCOBRIR QUAL O TECIDO PARA CALÇA QUE TEM TECNOLOGIA NANO
E POSSUI COMPRESSÃO DE AÇÃO TÉRMICA QUE ELIMINAM A CELULITE MESMO DEITADA NO SOFÁ!"

COMO **NÃO** ESCREVER UMA COPY:

4) **NÃO** ESCREVA COPY DIFICULTANDO A MENSAGEM
COM TERMOS E COMUNICAÇÃO DIFÍCIL!

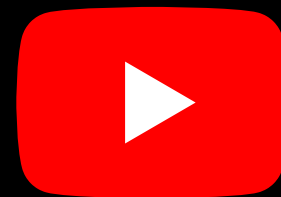
COMO ESCREVER UMA COPY:



COMO ESCREVER UMA COPY:



1) DEDIQUE TEMPO PESQUISANDO A REAL DOR DO PÚBLICO E CONHECENDO TODO O COMPORTAMENTO DOS POSSÍVEIS COMPRADORES.



COMO ESCREVER UMA COPY:



**2) DEPOIS DE CONHECER O PÚBLICO,
ESCREVA COM BASE NO QUE ELES QUEREM!.**

COMO ESCREVER UMA COPY:



3) DEIXE A COMUNICAÇÃO NA VERSÃO MAIS CLARA E FLUÍDA POSSÍVEL.

COMO ESCREVER UMA COPY:



4) NÃO COMECE PELO COMEÇO, VÁ MONTANDO O QUEBRA CABEÇAS NA ESTRUTURA QUE VAI APRENDER.

BLOQUEIO CRIATIVO EM COPY É



FALTA DE CONHECIMENTO DO PÚBLICO E DOS ENTREGÁVEIS

O GÊNIO DA COPY



SCRIPT DE COPY - PLR

<https://mm.tt/map/2361521713?t=2DobToHCeb>

MODELAGEM

MODELAGEM

- Entenda o padrão e modela aquilo que funciona para o seu projeto.
- Pegue argumentos soltos de outros nichos

Deixarei também nessa aula o SWIPE FILE de VSLs campeãs

- Tenha contato com produtos vencedores!

NÃO REINVENTE A RODA!

VEJA O QUE ESTÁ FUNCIONANDO E FAÇA MELHOR!

CONHECIMENTO + MODELAGEM = \$

TEMPO IDEAL DE UMA COPY

TEMPO IDEAL DE UMA COPY

1) PREÇO DO PRODUTO

- Para produtos de ticket menor que 100 reais, você pode utilizar copys menores
- Caso utilize funil tripware, é recomendado copys menores

TEMPO IDEAL DE UMA COPY

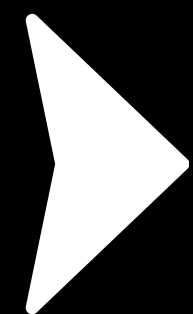
2) SENTIMENTO CENTRAL DA COPY - DOR OU PRAZER

- Para produtos com foco em prazer/ganância, use copys menores
- Para produtos com promessa de solucionar uma dor, ou problema, foque em copys mais completas e maiores

TEMPO IDEAL DE UMA COPY

3) CONCORRÊNCIA E NÍVEL DE SOFISTICAÇÃO

- Para nichos ainda inexplorados pouco sofisticados teste copys menores
- Priorize copys maiores quando o nível de consciencia do publico é maior



**COMO EU REVISO COPYS PARA TORNÁ-LAS
AINDA MAIS FORTES E ENTENDÍVEIS**

OBJETIVOS DE UMA BOA REVISÃO

- ▶ **Deixar o texto fluído e sem vícios de linguagem ou repetições.**
- ▶ **Melhorar o entendimento das argumentações.**
- ▶ **Melhorar a profundidade e o impacto da lead/ promessas/ histórias**
- ▶ **Venda é emocional**

**LEIA E RELEIA DEZENAS DE VEZES ANTES
DE ENVIAR PARA O LOCUTOR!**

FALAR

VS

PERSUADIR

FALAR VS PERSUADIR

- CADA FRASE DA COPY DEVE SER FOCADA EM GERAR EMOÇÕES POR MEIO DOS **SISTEMAS REPRESENTACIONAIS**, SOMENTE ASSIM SERÃO PERSUASIVAS (ARGUMENTOS QUENTES) E NÃO SOMENTE CONJUNTO DE PALAVRAS SEM EMOÇÃO “ARGUMENTOS FRIOS”.
- OS **SISTEMAS REPRESENTACIONAIS** NA COPY PODEM GERAR IMPACTO EMOCIONAL, QUE FAZ COM QUE A PESSOA QUE ESTÁ ASSISTINDO À **SUA VSL TOME UMA AÇÃO** (CONTINUAR ASSISTINDO - ADQUIRIR O PRODUTO).

FALAR
VS
PERSUADIR

► **OS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS:**

FALAR
VS
PERSUADIR

► **OS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS:**

1) AUDITIVO:

"Tomam Decisões Importantes e Fazem Escolhas
a partir do que **ESCUTAM**."

FALAR
VS
PERSUADIR

► OS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS:

2) CINESTÉSICO:

"Tomam Decisões Importantes e Fazem Escolhas
a partir do que **SENTEM**."

FALAR
VS
PERSUADIR

► **OS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS:**

2) VISUAL:

"Tomam Decisões Importantes e Fazem Escolhas
a partir do que **VÊM**."

FALAR
VS
PERSUADIR

**EXEMPLO DE COMO REVISAR E TURBINAR O SEU TEXTO
UTILIZANDO ESSA TÉCNICA**

EXEMPLO DE COMO REVISAR E TURBINAR O SEU TEXTO UTILIZANDO ESSA TÉCNICA

“Eu estava deitada na cama para descansar quase dormindo, quando ouvi um barulho, olhei para o lado e percebi que o meu marido Renato não estava lá.

Naquele dia não sabia que estava prestes a ter minha maior decepção. Eu estava com medo do que poderia ver, estava apavorada e perdida... e, pela primeira vez na vida, eu quis estar errada... Mas não estava...

Lá estava o Renato, com a minha “melhor amiga”, eles estavam transando...

Ele nitidamente estava muito mais empolgado com ela do que comigo...”

**A MELHOR FORMA DE CRIAR UMA COPY ALTAMENTE PERSUASIVA
É A JUNCTÃO DOS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS
NOS PONTOS CRUCIAIS**

Eu não estava louca...

Ouvi um suspiro Forte e Ofegante naquela madrugada e acordei,
quando olhei pro lado, o “Renato” não estava deitado na nossa
cama.

A MELHOR FORMA DE CRIAR UMA COPY ALTAMENTE PERSUASIVA É A JUNÇÃO DOS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS NOS PONTOS CRUCIAIS

Eu não sabia que estava prestes a ter a minha maior decepção,
eu estava me tremendo toda de medo do que eu poderia ver,
minhas mãos começaram a suar como nunca,
mas mesmo sem forças eu levantei...
fui seguir aquele suspiro na ponta dos pés,
completamente perdida...



A MELHOR FORMA DE CRIAR UMA COPY ALTAMENTE PERSUASIVA É A JUNÇÃO DOS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS NOS PONTOS CRUCIAIS

E, pela primeira vez na vida, eu quis estar errada... Mas não estava...

Eu vi com meus próprios olhos o “Renato” em cima da minha

“melhor amiga”,

tapando a boca dela com a sua mão...

É... Ele nitidamente estava empolgado

como nunca o vi quando fazia amor comigo...,

ele estava com aquela expressão de prazer no rosto...



FALAR

VS

PERSUADIR

MAIS UM EXEMPLO

“Existe uma chance de você nunca poder dar ao seu filho o melhor brinquedo da loja e ver a verdadeira alegria dele...”

MAIS UM EXEMPLO

“Existe uma chance de você nunca poder dar ao seu filho o melhor brinquedo da loja e ver a verdadeira alegria dele...”

**A MELHOR FORMA DE CRIAR UMA COPY ALTAMENTE PERSUASIVA
É A JUNÇÃO DOS 3 SISTEMAS REPRESENTACIONAIS NOS PONTOS CRUCIAIS**

“Existe uma chance de você nunca saber o que é receber um abraço apertado e poder ouvir o choro de felicidade do seu filho ao te ver abrir a sua carteira lotada de notas de 100 pra comprar pra ele o melhor brinquedo da loja...”

FALAR
VS
PERSUADIR

QUANDO VOCÊ USA OS **SISTEMAS REPRESENTACIONAIS** NA SUA COPY,
A PRÓPRIA PESSOA QUE ESTÁ ASSISTINDO O SEU VSL IRÁ “TE AJUDAR”
A **PROVOCAR AS EMOÇÕES** QUE VOCÊ PRECISA QUE ELA SINTA,
SEM QUE VOCÊ TENHA QUE “INSISTIR”

POR EXEMPLO:

POR EXEMPLO:

COPY PARA PRODUTO DE EMAGRECIMENTO:

“VOCÊ SABE QUE ESTAR ACIMA DO PESO TE FAZ SOFRER...RESPONDE PRA MIM,
O QUE AS PESSOAS COM AS QUAIS VOCÊ SE IMPORTA FALAM SOBRE VOCÊ
QUANDO NÃO ESTÁ PERTO?” _____

COM ESSA PERGUNTA, FOI USADO O SISTEMA REPRESENTACIONAL **AUDITIVO**,
E, PARA RESPONDER, O SEU PRÓPRIO PROSPECTO IRÁ AUTOMATICAMENTE OUVIR
EM SUA MENTE AS VOZES DESSAS PESSOAS FALANDO COISAS COMO

“NOSSA, COMO ELA ENGORDOU!”

**TODA A COPY PRECISA TER UM PROPÓSITO DE GERAR UMA EMOÇÃO
PARA CAUSAR UMA TOMADA DE DECISÃO**

**USE OS SISTEMAS REPRESENTACIONAIS TANTO PARA MOSTRAR A
DOR ATUAL QUE ELA ESTÁ SENTINDO QUANTO PARA APRESENTAR
O NOVO RESULTADO EXTRAORDINÁRIO QUE ELA TERÁ.**

**SEMPRE QUE POSSÍVEL, REVISE O TEXTO INSERINDO ESSES ELEMENTOS
PARA TORNAR SUA COPY MAIS FORTE**

**REVISE DEZENAS DE VEZES O TEXTO GARANTINDO A SIMPLICIDADE
DO ENTENDIMENTO PARA QUE O TEXTO NÃO ESTEJA REPETITIVO**

**Copy é uma arte, não uma ciência exata,
não existe formula pra definir tempo, e
nem seguir cegamente qualquer script**

ex: depoimento no começo do VSL

SCRIPT DE COPY É UMA BÚSSOLA, E NÃO UM MAPA

VAI PRECISAR GASTAR NEURÔNIO SIM!

**VOCÊ NÃO PRECISA ACERTAR DE PRIMEIRA,
VOCÊ APENAS PRECISA ACERTAR**