

João campos



Copywriting

**Faça a sua caixa
registradora cantar**

Introdução.

Eu ouvi +10 horas de podcasts do João Campos, o copywriter que escreveu dezenas de milhões.

Eu descobri seus segredos. Agora vou revelá-los a você.

Quem é João Campos?

Copywriter e criador da Neolife.

Por que eu deveria ouvi-lo?

Ele vendeu R\$150.000.000 com seus textos.

Ele escreveu 7 mansões, 60 iates e 150 Ferraris.

Ele pode te ensinar algo - assim como me ensinou.

Quem sou eu?

Meu nome é Matheus. Sou o criador do IM.

Um site sobre livros, treinos e dietas.

Milhares de pessoas acessam meus artigos todo mês.

Também ajudo naturais a conquistar o sucesso físico.

Sem drogas. Sem dores. Sem decepções.

Tabela de conteúdos

Lições de copy.

- **O que é copy?**

- Montar VS Escrever.
- Os melhores copywriters do mundo:
- A parte mais importante da copy:
- O que cria resultados na internet?
- Perguntas antes da copy.
- Junte todas as peças.
- Seja simples.
- Masturbação mental de iniciante.

- **Passo a passo para criar uma copy.**

- AIDA.
- Pesquisa.
- O que as pessoas querem comprar?
- Copy não é convencer. É entregar.
- Gelo para esquimó meu cookie.
- Quanto maior a dor - mais fácil vender.
- Alivie dores.
- Entre na conversa que está na cabeça da pessoa.
- Chame atenção rápido.
- Seja super específico.
- Como ser diferente dos seus competidores?
- A regra do UM.

- Seja diferente.
- Dê o que a pessoa realmente quer.
- Passado e futuro.
- Esperança - a emoção mais forte.
- Prove que você fala a verdade.
- Como provar?
- Provas > Promessas.
- Conte uma história.
- Crie empatia.
- Faça sua oferta.
- Bônus.
- Escassez.
- Garantia.
- Urgência.
- Preço.
- Venda.

Lições avançadas de copy.

- Nível de consciência das pessoas.
- Sofisticação de mercado.
- Quanto mais sofisticado - mais difícil vender.
- Como chamar atenção de mercados sofisticados?
- Qual o tamanho de uma carta de vendas?
- Copy longa converte mais.

- Suas contas de anúncio vão bloquear. O que fazer?
- Como escalar um produto?
- O modelo de negócios mais simples do mundo.

Lições de dinheiro.

- A internet é um rio de dinheiro.
- Duas formas de ganhar mais dinheiro:
- Como fazer grana rápido na internet?
- Engenharia reversa para ganhar dinheiro.
- 4 peças para faturar múltiplos dígitos.

Lições de marketing digital.

- Não coloque lançamentos em pedestais.
- Lançamento x Mkt direto.
- Diferença entre anúncio cápsula e lançamento.
- Para que servem as redes sociais?
- Pareto do Dropshipping.
- Por que tráfego é importante?
- Como criar bons anúncios?
- Vantagens de criar conteúdo.

Lições de vida.

- Bitolado.
- Ninguém liga para você.
- Como conhecer milionários?
- Inove. Um pouquinho.
- Traço dos melhores empreendedores.
- O poder do foco.
- Nunca desista no primeiro não.
- A diferença de quem fatura 30 milhões / ano.
- Você pode aprender tudo que quiser.
- O que pessoas fadas têm em comum?
- Existem duas pessoas no mundo.
- Ame fracassar.
- Gurus.

Conclusão.

Sobre o autor.

***Hack -> Dê um ctrl + F.**
E busque as lições que
chamaram sua atenção.

**Os maiores
segredos de
um Copywriter
que já vendeu
R\$150.000.000.**



Lições de copy

O que é copy?

Vendas multiplicadas.

--

Montar VS Escrever.

Copy não é escrita.

Copy é montada.

Criatividade é conectar boas ideias.

Nada cai do céu.

--

Copie os melhores copywriters do mundo:

- Claude hopkins
- John kennedy.
- Albert lesker.
- Gary halbert.
- Gary Bencivenga
- John carlton.

--

A parte mais importante da copy:

Planejamento é 80%.

Escrever é 20%.

O que cria resultados na internet?

- 40% oferta.
- 40% tráfego / lista.
- 20% copy.

--

Perguntas antes da copy.

- O que o mercado quer?
- O que o mercado já viu antes?
- Por que você é diferente?
- Como você prova que é diferente?
- Qual o próximo passo que a pessoa deve tomar?

--

Junte todas as peças.

Faça uma ótima pesquisa.

- Promessa.
- Alívio da dor.
- Benefício.
- Prova inquestionável.
- Garantia.
- Escassez.
- Urgência.
- Bônus.
- Venda.

--

Seja simples.

O simples vai te levar longe.

A complicação vai te prender.

--

Masturbação mental de iniciante.

- Como fazer o melhor remarketing?
- Qual a melhor hora para postar?
- Como coloco o pixel no lugar certo?

Cara. Só vai. Testa.

Vendeu? Continua.

Não vendeu? Melhora.

--

Passo a passo para criar uma **copy.**

AIDA.

- **A**tenção - Aqui seu problema.
- **I**nteresse - Aqui o benefício de resolver seu problema.
- **D**esejo - Aqui por que você tentou e falhou.
- **A**ção - Aqui o produto que resolverá seu problema.

--

Pesquisa.

Investigue o produto.

- Promessa.
- Benefícios.
- Diferenças.

Investigue o mercado.

- Desejos.
- Dores.
- Medos.

Investigue a competição.

- O que você oferece de diferente?
- O que você é melhor.
- O que modelar.

--

O que as pessoas querem comprar?

Ninguém compra o que você quer vender.

As pessoas compram o que querem comprar.

--

Gelo para esquimó meu cookie.

Não existe essa de vender gelo para esquimó.

Ou areia no deserto.

Nós só vendemos comida para gordos.

Não tem como criar desejos.

Só como canalizar desejos.

--

Venda cachorro quente após jogo do flamengo.

--

Alivie dores.

As pessoas vivem em constante dor.

A pessoa que quer emagrecer pensa toda hora:

"Como vou entrar no meu vestido de casamento..."

O papel do vendedor é sarar dores.

--

Entre na conversa que está na cabeça da pessoa.

O bom vendedor entra na conversa que o cliente já tem na sua cabeça.

Exemplo.

Como vender uma cápsula de emagrecimento no jogo do flamengo:

"Oi, fulano. Legal o jogo, né?

Mas não seria bem mais legal aproveitar o jogo sem se preocupar se você vai caber na cadeira?

Eu sei que você já tentou tudo. Treino. Dieta.

Mas isso não funciona. Aqui o que funciona...

Essa cápsula diferente de tudo que você já viu..."

--

Chame atenção rápido.

- Tem que ser algo novo.
- Tem que ter um benefício.
- Tem que ter prova.

Exemplo: Novo + Benefício + Prova.

"A universidade de Santa Catarina acaba de descobrir a cura das rugas para mulheres."

Outro exemplo: duas mulheres.

Headline: "Irmãs? Não. Mãe e filha."

--

Seja super específico.

- Advogado para X.
- Personal trainer para Y.

Se você faz tudo para todo mundo - você não faz nada para ninguém.

--

Como ser diferente dos seus competidores?

Prometa mais que ele:

- Ao invés de 10 kg - prometa 15.

Prometa algo diferente dele:

- Perca 10 kg sem precisar fazer esteira.

Prometa um nível acima dele:

- Perca peso para sempre. E não para o verão.

--

A regra do UM.

Não fale sobre: Flacidez. Rugas. Celulite.

Fale sobre celulite.

Explore tudo - e venda.

--

Seja diferente.

- Benefício maior.
- Benefício inesperado.
- Promessa incomum.

--

Dê o que a pessoa realmente quer.

Ninguém compra furadeiras.

As pessoas compram furos na parede.

--

Passado e futuro.

Explique porque ela não teve resultado no passado.

E porque ela terá resultado agora.

--

Exemplo:

Você não passou na OAB porque estudava de noite.

O conteúdo não é gravado assim.

A melhor maneira é estudando de manhã.

Aqui um curso para te ensinar como.

Esperança - a emoção mais forte.

Crie um: "AGORA MINHA VIDA VAI MUDAR!"

Na cabeça da pessoa.

--

Prove que você fala a verdade.

A pessoa tentou diversas coisas no passado - você tem que provar que você tem algo diferente.

--

Como provar?

- Currículo.
- Diploma.
- Depoimentos.
- Histórias.
- Experts.
- Estudos.
- Universidades.

--

Provas > Promessas.

Todo mundo promete: "Perca 100 kg em 30 dias."

Poucos provam: Resultados. Estudos. Depoimentos.

Conte uma história.

Coloque os problemas em palavras melhores que a pessoa poderia.

Conte como você já esteve no mesmo lugar que ela.
Encontrou uma solução. E hoje vive uma vida fantástica.

--

A pessoa era de um jeito.

Depois ficou de outro.

Por causa do produto X.

--

Eu era obeso.

Agora uso calça P.

Por causa do método X.

--

Eu não conseguia dormir.

Até conhecer a pílula Y.

Hoje é difícil me acordar...

--

Crie empatia.

Fale do problema.

- Eu sei como é...
- Eu já estive no mesmo lugar...
- Eu sofri igual...

Fale da solução.

- Mas eu sei a solução...
- Basta fazer assim...
- Eu já tive os resultados que você busca...

--

Faça sua oferta.

Ofereça algo que a pessoa se sinta idiota por dizer não.

--

Bônus.

E você ainda leva X - se fechar hoje.

--

Escassez.

Só 100 no estoque.

Vagas limitadas.

--

Garantia.

30 dias de devolução de dinheiro.

Se você não gostar - eu te pago o dobro.

7 dias sem risco. Teste.

--

Urgência.

Promoção só até o dia X.

Bônus só até o dia Y.

O produto vai acabar!

--

Preço.

De \$\$\$ por \$.

30% de desconto só hoje.

Economize 10% agora.

--

Venda.

Clique aqui para mudar sua vida.

Lições Avançadas de copy

Nível de consciência das pessoas.

- Inconsciente do problema e da solução.
- Consciente do problema. Desconhece a solução.
- Consciente do problema. Procurando solução.
- Consciente do problema e da sua solução.
- Pronto para comprar. Só esperando sua oferta.

Como falar com cada um?

- Histórias. Segredos. Educar. Entreter. Informar.
- Dores. Soluções. Benefícios.
- Depoimentos. Provas. Oferta única.
- Escassez. Urgência. Incentivo.
- Oferta irresistível.

--

Sofisticação de mercado.

Quanto um público apanhou do marketing.

Por exemplo: emagrecimento.

Ninguém acredita mais em cápsulas.

Você tem que criar um novo mecanismo.

E dizer por que - dessa vez - será diferente.

--

Quanto mais sofisticado - mais difícil vender.

Imagine na Roma antiga.

Julio Cesar colocou uma placa na sua lojinha.

"Emagreça aqui." E Faturou milhões.

Brutus, ao ver isso, também colocou uma plaquinha.

"Emagreça 10 kg aqui."

Até isso ficar insustentável:

"Emagreça 100 kg aqui."

Então que Petrius teve uma ideia:

Ele prometeu algo diferente.

"Emagreça sem parar de tomar vinho no coliseu."

Disso passamos de uma promessa maior - para um novo mecanismo.

Até os dias de hoje...

Onde as pessoas estão cada vez mais céticas para as promessas do marketing. E está mais difícil vender.

Mas sabe o mais legal?

Tudo que é difícil vale a pena.

--

Como chamar atenção de mercados sofisticados?

O lead do detalhe faltante.

"Olha X.

Você fez tudo certo para emagrecer.

- Comeu bem.
- Fez exercícios
- Dormiu muito.

Só não está obtendo resultados por causa desse pequeno detalhe...

(Produto).

Resolva isso - e sua vida vai mudar."

--

Qual o tamanho de uma carta de vendas?

Do tamanho do vestido de uma mulher.

Longo o suficiente para cobrir as partes essenciais.

Curto o suficiente para manter o interesse alto.

--

Copy longa converte mais.

As pessoas leem. Mas você tem que começar forte.

- Ser interessante.
- Criar emoção.
- Criar esperança.
- Vender.

--

Depende do produto também.

A pessoa que compra um carro - lê mais.

A pessoa que compra uma cueca - lê menos.

--

Suas contas de anúncio vão bloquear. O que fazer?

- Tenha múltiplas contas.
- Crie valor. O facebook não bloqueia assim.
- Diversifique. Produtos. Criativos. Ofertas.

--

Como escalar um produto?

- Mais dinheiro em tráfego.
- Novos criativos.
- Novos públicos.
- Novos produtos.

--

O modelo de negócios mais simples do mundo.

- Veja o que o mercado quer.
- Crie uma oferta irresistível.
- Tráfego para as pessoas certas.
- Transforme clicks em vendas.
- Aumente o investimento na medida que tem lucro.
- Jogue uma cachoeira de tráfego na oferta.
- Escale.
- Sature o mercado.
- Saia.
- Repita.

Lições de **Dinheiro**

A internet é um rio de dinheiro.

Todo mundo gastando grana em:

- Chás.
- Detox.
- Suplementos.

Seu papel de copywriter: enfiar um canudinho no rio.

E pegar um pouco de grana para você.

--

Duas formas de ganhar mais dinheiro:

Maior conversão por cliente = Copy.

Mais pessoas na página = Tráfego.

Uma envolve mais conhecimento.

Outra envolve mais dinheiro.

--

Como fazer grana rápido na internet?

- Venda algo.
- Para problemas urgentes.
- Que as pessoas estão dispostas a investir.
- De um nicho que pode ser achado facilmente.
- E está em constante crescimento.

--

Engenharia reversa para ganhar dinheiro.

- Ache algo que já funciona.
- Adapte tudo para outra área.
- Rode.
- Fature.
- Repita.

--

4 peças para faturar múltiplos dígitos:

- Anúncio chamativo.
- Segmentação sniper.
- Oferta irresistível.
- Página de vendas de alta conversão.

--

Lições de marketing digital

Não coloque lançamentos em pedestais.

Lançamento é que uma carta de vendas.

Quebrada em várias partes.

Entregue como lives ou emails.

--

Lançamento é UMA forma de vender.

Existem milhares de outras.

--

Vendas é o que importa.

A roupa do vendedor - não.

--

Para quem lançamento funciona bem?

Experts que produzem conteúdo.

E já possuem uma grande audiência.

--

Lançamento x Mkt direto.

Lançamento = construir relacionamento e vender.

Mkt direto = Atingir tráfego frio, construir autoridade na hora e vender.

Diferença entre anúncio cápsula e lançamento.

Lançamento dá trabalho.

- A audiência tem que te conhecer.
- Você tem que entregar conteúdo por anos.
- Criar autoridade e reciprocidade.
- Depois vender.

Anúncio cápsula é rápido.

- Serve para fazer grana.
- Tênis. Creme para pele. Suplementos.
- Você anuncia. Vende. Repete.

--

Para que servem as redes sociais?

- Pegar o click da pessoa certa.
- Com a mentalidade correta.
- Direcioná-la para landing page.
- Vender.

--

Vantagens de criar conteúdo.

- Reciprocidade.
- Comunidade.
- Autoridade.
- 100x mais fácil vender.

Pareto do Dropshipping.

- Faça um vídeo demonstrando o produto.
- Jogue para uma página de vendas.
- Se vender - escale.
- Se não vender - esqueça.
- Repita.

--

Por que tráfego é importante?

- Colocar seu texto na frente das pessoas certas.
- Se ninguém ler - ninguém compra.

--

Como criar bons anúncios?

- Seja criativo.
- Tenha uma boa arte.
- Chame atenção em 5 segundos.
- Seja único.
- Crie emoção.
- Crie empatia.
- Quebre um senso comum.
- Conte uma história.

Exemplos:

- Mulher é presa por ser muito bonita.
- Universidade descobre a cura para pele lisa.
- Nunca mais suba em uma esteira na sua vida.

Lições de vida

Bitolado.

No trilho do trem existe uma bitola.

Ela impede que o trem saia dos trilhos.

Estar bitolado é seguir em linha reta. Sempre.

--

Ninguém liga para você.

F*da-se o que você quer.

Venda o que as pessoas querem comprar.

--

Como conhecer milionários?

- Mande emails.
- Seja legal.
- Agregue valor.
- Seja humilde.
- Chame para um café.

Sim, é fácil assim...

--

Traço dos melhores empreendedores.

Enxergar onde deve focar no presente - para atrair o máximo de resultados no futuro.

Inove. Um pouquinho.

Inove em cima do que já funciona.

- Um bom criativo.
- Uma boa copy.
- Testar.
- Vender.
- Repetir.

Se você fizer o que todos fazem - você terá o resultado que todos têm.

--

O poder do foco.

Olhe para um estádio de futebol.

Olhou? Beleza.

Quantas pessoas de camiseta vermelha você viu?

Nenhuma...

Agora, olhe de novo.

E eu vou te pagar 1000 reais para cada pessoa que você encontrar de vermelho.

"Poxa, agora eu vi umas 100 pessoas."

Esse é o poder do foco.

- Funciona para emagrecer.
- Ficar forte.
- Ficar rico.

Foque.

--

Nunca desista no primeiro não.

João queria ir para Suíça.

O primeiro professor disse que seria impossível.

O segundo, disse que seria difícil.

Mas ele não desistiu - continuou mandando emails.

6 meses - e ele tinha um estágio na Suíça.

Essa é a parede do não.

- 95% desiste no primeiro não.
- 4% no segundo não.
- 1% consegue o sim.

Persista.

--

A diferença de quem fatura 30 milhões / ano.

Nenhuma...

Elas jogam video-game e bebem cerveja.

Mas elas tem uma característica fundamental:

Focar na área certa por longos períodos de tempo.

Foco é o turbo da fortuna.

--

Você pode aprender tudo que quiser.

Se tiver:

- Vontade.
- Paciência.
- Persistência.

--

O que pessoas fudas têm em comum?

Sabe a pessoa foda que você admira?

Não é talento. É prática. Por 10 anos.

--

Existem duas pessoas no mundo.

As que sabem o que tem que fazer.

Mas não fazem nada a respeito.

As pessoas que sabem o que tem que fazer.

E fazem algo a respeito.

Ação vale um caminhão de conversa.

--

Ame fracassar.

1000 coisas vão dar errado.

Mas você só precisa de 1 dar certo...

Para ficar milionário.

--

Gurus.

Os que ganham grana de verdade com marketing digital não criam cursos.

Eles estão ocupados demais faturando 8 dígitos.

Conclusão

Obrigado por ler até o **final!**

Isso me deixou 300% feliz.

Eu espero que as lições ajudem você.

Assim como me ajudaram.

--

Não esqueça de seguir o [João no Instagram](#).

E também conferir seus [podcasts](#) para mais dicas.

--

E por último:

[Me siga](#) para dicas de:

- Treino.
- Dieta.
- Livros.

Um abraço!

-Matheus IM.

Quem sou eu



Oi, sou o Matheus.

Sou o criador do [Inteligência Muscular.](#)

Um site sobre treino, dieta e livros.

Entrego as melhores ideias da internet de uma maneira simples e prática. Milhares de pessoas acessam meus [artigos](#) todo mês.

Quando não estou escrevendo, ajudo naturais a conquistar o sucesso físico.

Sem drogas. Sem dores. Sem sofrimentos.

Veja [aqui](#).