

Análise Copy

Empiricus

- Importância da Copy
- Anúncios, conversas com clientes, vídeo de venda, texto de venda, instagram, posts etc.
- **Boa notícia:** você pode adaptar!

Super Promessa (ou Dúvida) + Desejos + Objeções

1) Super Promessa

- Super Promessa
- Objeções
- Ganha/ganha
- Tira o risco e passa a "responsabilidade" de decisão para ela
- Reforça a promessa
- Desejos conscientes e inconscientes: ganância, preguiça, gula, **reconhecimento**, inveja, sonhos

- Autoridade
- Prova social (**depoimentos**)
- você só precisa disso lista do que é necessário mais força de vontade para mudança. Você está pronto
- Reforça a promessa
- Mostra um exemplo de resultado (depoimento)
- **Conexão**: jornada do herói ou antes e depois

Até aqui foi praticamente emoção.

2) Explicação Lógica (de forma simples)

- **Comparação com o óbvio:** poupança x os investimentos indicados pela Empiricus

mostra diferença do resultado, reforça os desejos e deixa a ideia de que o produto existe

"Se você ainda não está convencido de que precisa aplicar a **estratégia da renda automática**"

- Provas Sociais + descrição do dia perfeito + desejos
- Mata mais objeções: medo, preguiça, isso não é para mim, não confio no vendedor, se isso é tão bom por que eu nunca ouvi falar? etc.

- **Inimigo em comum:** grandes corporações, bancos

- Compara com o Óbvio novamente e reforça a promessa

- Garantia: x dias

- Tenta Esgotar as Objeções:

3) Como ter acesso à estratégia (em detalhes)

- O que você vai receber
- **Bônus** (aumenta o valor percebido)
- Escassez
- Garantia (e fala da importância de acompanhar a série)
- **Preço** (fez sem ancoragem)
- Chamada para ação: emoção, lógica, promessa e agora é com você!