

Chegou a *hora de crescer no Marketing Digital!*

15 Fórmulas

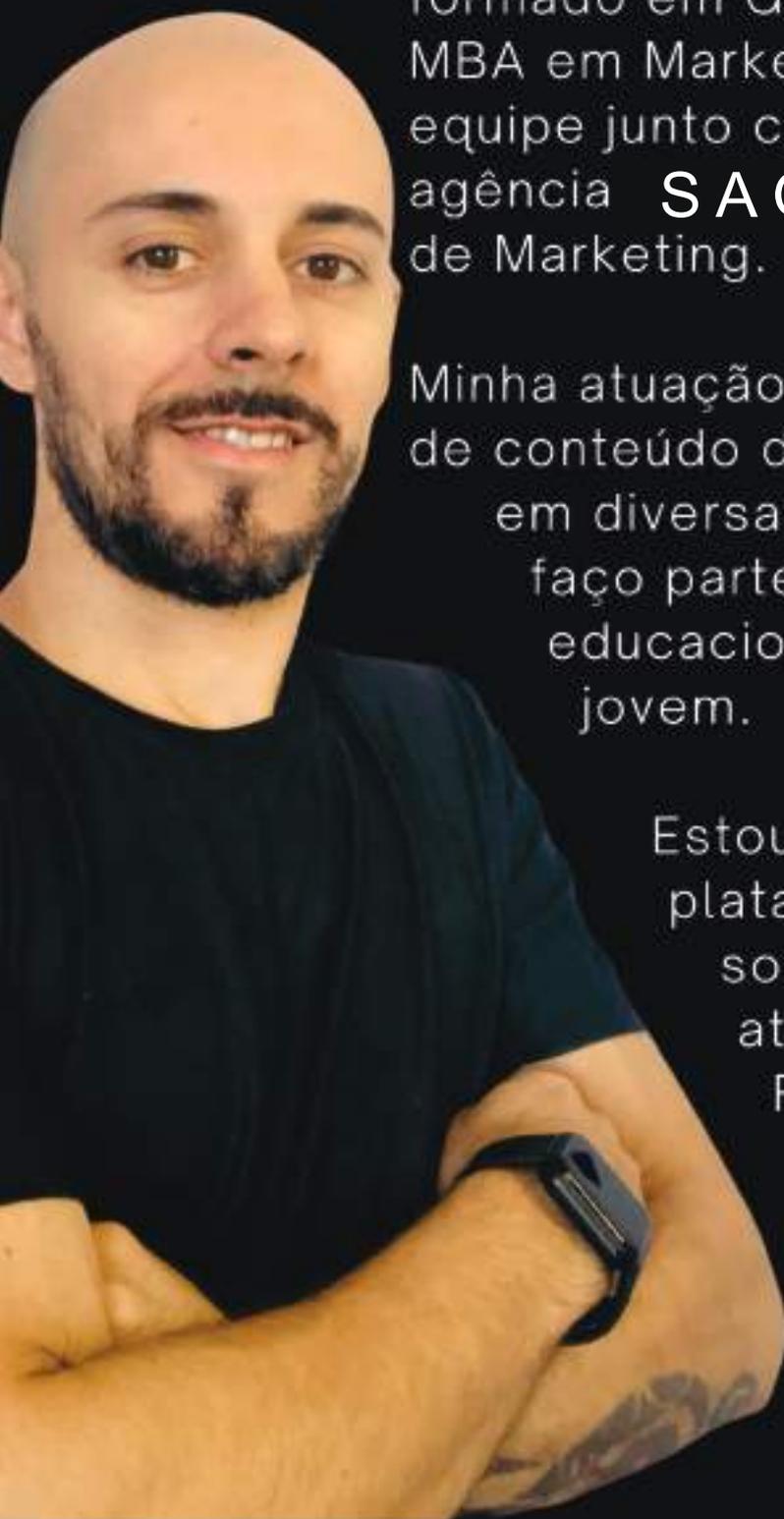
**Domine
Estratégias
de Vendas e
Multiplique
Seus
Resultados!**



Rodrigo Leandrino



Quem sou eu?



Olá, sou Rodrigo Leandrino, sou formado em Gestão de Marketing e MBA em Marketing digital. Tenho uma equipe junto comigo onde criamos a agência **SAGGA** Inteligência de Marketing.

Minha atuação hoje é com a elaboração de conteúdo digital e cursos presenciais em diversas instituições educacionais, faço parte de projetos voluntários educacionais e ongs de apoio ao jovem.

Estou presente em diversas plataformas como as redes sociais mais conhecidas atualmente, Instagram, Facebook, YouTube e TikTok, acompanhe os conteúdos e se aprofunde na era dos grandes negócios introduzido no marketing digital.



A hora de virar a chave é agora!

Quando você entende como se conectar com sua audiência, como apresentar o valor do que você oferece e como superar objeções, a venda acontece de forma natural.

Então, **respira fundo**. O sucesso nas vendas **não está tão distante** quanto parece.

NÃO SE DESESPERE!

Eu sei que, às vezes, dá aquele frio na barriga só de pensar em oferecer seus produtos ou

serviços, mas a verdade é que vender é uma habilidade que qualquer pessoa pode aprender. Não é sobre ser insistente ou ter sorte, é sobre ter as estratégias certas.

“
Você não precisa ser um especialista, só precisa do método certo.
”



Simples e Prático

Eu **REVELEI** o passo a passo que **sempre utilizei** nas estratégias criadas para **minhas empresas**.

Desculpe a **sinceridade**, mas será impossível aumentar suas vendas de verdade sem aprender **estratégias de vendas eficazes**. Postar sobre seu produto sem planejamento ou depender apenas do boca a boca **não vai trazer os resultados** que você deseja.

Essas estratégias são como um mapa que mostra o caminho para transformar sua audiência em clientes reais.

Aprenda a como criar conteúdos persuasivos, ser mais visto e fechar vendas de verdade. Destaque sua autoridade com estratégias que transformam seu perfil em um ímã de clientes, deixando você sempre à frente da concorrência.



Cursos e Mentorias

**Clicando aqui você irá
conhecer os cursos avançado
de estratégia de Marketing**

**Clicando aqui você irá
conhecer os conteúdos gratuitos
no YouTube.**

**Clicando aqui você irá
conhecer os cursos presenciais
e Tele-aula ao vivo.**

**Agora que você já conhece os cursos que oferecemos,
aproveite esse E-book para começar a dominar as
Formulas de impulsionamento com o poder da
inteligência artificial.**

COMO UTILIZAR AS FÓRMULAS

Para cada fórmula de copywriting apresentada neste material, você poderá usar o ChatGPT para criar seus anúncios rapidamente.

Basta adaptar **(XXXX)** para o **nome da fórmula** que você vai utilizar (AIDA, PAS, 4Ps etc.) e **(XXX)** para o **produto ou serviço** que deseja vender (limpeza de sofá, consulta ortopédica, imóvel etc.).

A estrutura básica de cada comando/prompt é:

1. Comando: crie um anúncio para o instagram no formato (XXXX) para vender (XXX)

O que significa? Você vai pedir ao ChatGPT que crie um texto no formato específico (por exemplo, AIDA, PAS ou 4Ps) para anunciar um produto ou serviço no Instagram.

Observação: O Instagram aceita legendas de 125 a 250 caracteres (se quiser algo mais enxuto, foque em até 125 caracteres; se tiver mais a dizer, use até 250).

2. Comando: crie uma headline no formato (XXXX) para vender (XXX)

O que significa? Você quer apenas a manchete ou título principal.

3. Comando: crie uma headline com no máximo 90 caracteres no formato (XXXX) para vender (XXX)

O que significa? Às vezes, você precisa de uma versão bem curta de headline, seja para redes sociais, banners ou anúncios que limitam o tamanho do texto.

4. Comando: crie um roteiro de um vídeo curto para anúncio no Instagram ou Youtube no formato (XXXX) para vender (XXX)

O que significa? Você deseja o script de um vídeo publicitário curto, seguindo a lógica de determinada fórmula (AIDA, PAS etc.).

Observação: Vídeos curtos costumam ter até 30 segundos, então peça algo conciso e direto.

5. Meta Ads: Quando quiser criar anúncios para o Facebook ou Instagram Ads (formatos pagos), a recomendação de tamanho de texto costuma ser entre 125 e 250 caracteres para as legendas.

6. Google Ads:

Título: até 30 caracteres

Descrição: até 90 caracteres

EXEMPLO DE PROMPT E RESPOSTA

Vamos usar o formato **AIDA (Atenção, Interesse, Desejo, Ação)** para vender um serviço de **Limpeza de Sofá**:

Prompt:

Comando: crie um anúncio para o instagram no formato AIDA para vender limpeza de sofá.

Como o ChatGPT pode responder:

[Atenção] Está cansado das manchas no seu sofá?

[Interesse] Descubra como nosso método profissional deixa o estofado impecável.

[Desejo] Tenha um ambiente renovado e saudável em poucas horas.

[Ação] Agende agora e experimente a mudança!

Observação: Verifique o número de caracteres para se adequar ao Instagram (entre 125 e 250 caracteres, se possível).

Outro exemplo, adaptado para Google Ads:

Comando: crie um anúncio no formato AIDA para Google Ads para vender limpeza de sofá.

Como o ChatGPT pode responder:

Título (até 30 caracteres):

Sofá Limpo em Minutos

Descrição (até 90 caracteres):

Remove manchas e ácaros. Renovação rápida e segura. Agende sua limpeza hoje!

Com isso, você tem uma ideia clara de como adaptar cada fórmula ao tipo de anúncio que precisa criar.

AS FÓRMULAS

A seguir, apresentamos as 15 fórmulas de copywriting. Para cada uma, você terá uma explicação de como funciona e exemplos práticos em cinco nichos diferentes: **Limpeza de Sofá (original), Ortopedista, Imobiliária, Loja de Roupas e Agência de Tráfego.**

Lembre-se: Basta trocar **(XXXX)** pela fórmula que deseja usar (AIDA, PAS, 4Ps etc.) e **(XXX)** pelo seu nicho, produto ou serviço para pedir ao ChatGPT que gere suas peças de anúncio!

1. AIDA (ATENÇÃO, INTERESSE, DESEJO, AÇÃO)

Explicação: Capture a atenção, desperte o interesse, crie o desejo e leve à ação.

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Sofá sujo? Veja como uma simples limpeza transforma seu ambiente. Economize tempo e deixe seu sofá como novo. Agende agora mesmo!”

Ortopedista

Exemplo: “Dores constantes nas costas? Conheça as técnicas modernas de um ortopedista que já devolveu qualidade de vida para milhares de pessoas. Cuide agora da sua saúde e agende sua consulta!”

Imobiliária

Exemplo: “Sonhando com a casa própria? Encontre o imóvel perfeito para você. Garanta conforto e segurança para toda a família. Fale conosco hoje mesmo!”

Loja de Roupas

Exemplo: “Quer renovar o guarda-roupa? Confira nossa nova coleção com descontos incríveis. Corra e garanta o seu look!”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Quer triplicar as vendas do seu negócio online? Nossa Agência de Tráfego cria campanhas otimizadas. Fale conosco e aumente suas conversões!”

2. PAS (PROBLEMA, AGITAÇÃO, SOLUÇÃO)

Explicação: Apresente um problema, intensifique a dor e ofereça a solução.

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Manchas teimosas no sofá? Isso pode piorar! Nossa limpeza profissional resolve o problema. Agende hoje!”

Ortopedista

Exemplo: “Não consegue dormir por causa da dor no joelho? Esse incômodo pode prejudicar sua mobilidade cada vez mais. Com nossa consulta especializada, você retoma seu bem-estar!”

Imobiliária

Exemplo: “Está cansado de pagar aluguel? Os valores continuam subindo! Nossa equipe encontra a casa perfeita que cabe no seu bolso. Mude de vida agora!”

Loja de Roupas

Exemplo: “Roupa sem personalidade no seu guarda-roupa? Isso te deixa inseguro e sem estilo. Com nossa coleção exclusiva, você vai se destacar em qualquer ocasião!”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Poucas vendas no seu e-commerce? Isso pode levar seu negócio ao fracasso! Conte com nossa Agência de Tráfego para soluções que realmente vendem!”

3. PAIS (PROBLEM-AGITATE-INVALIDATE-SOLUTION)

Explicação: Apresente o problema, agite a dor, invalide soluções alternativas e ofereça a sua.

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Sofá manchado? Isso pode deixar seu ambiente desconfortável. Mas atenção: muitos métodos caseiros não resolvem e podem piorar. Nossa limpeza profissional é a solução definitiva. Agende já!”

Ortopedista

Exemplo: “Sente dores nos joelhos e acredita que remédios genéricos resolvem? Cuidado: eles apenas mascaram o problema. Com nossa avaliação ortopédica especializada, você trata a causa real e volta a se movimentar livremente.”

Imobiliária

Exemplo: “Sonha em comprar seu imóvel e acha que alugar por mais tempo é melhor? Isso só aumenta seus gastos sem construir patrimônio. Nossa equipe encontra o financiamento ideal para você conquistar seu lar de forma inteligente.”

3. PAIS (PROBLEM-AGITATE-INVALIDATE-SOLUTION)

Loja de Roupas

Exemplo: “Roupa de qualidade é cara? Muitas vezes, o barato sai caro: tecidos que desbotam e caimento ruim. Invista em peças duráveis e estilosas na nossa loja. Você vai sentir a diferença!”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Usar apenas impulsionamentos aleatórios resolve? Isso só desperdiça dinheiro e não gera resultado. Na nossa Agência de Tráfego, planejamos e otimizamos cada campanha para lucro real.”

4. 4PS (PICTURE, PROMISE, PROVE, PUSH)

Explicação: Crie uma imagem, faça uma promessa, prove o valor e incentive a ação.

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Imagine seu sofá limpinho novamente. Prometemos resultados incríveis com nossa limpeza profissional. Confira as avaliações de nossos clientes e agende já!”

Ortopedista

Exemplo: “Imagine uma vida sem limitações para caminhar ou praticar exercícios. Prometemos um tratamento ortopédico de ponta. Veja nossos depoimentos e marque sua consulta hoje.”

Imobiliária

Exemplo: “Imagine a família reunida na casa própria, com todo conforto que você merece. Prometemos encontrar o imóvel certo para o seu estilo de vida. Clientes satisfeitos comprovam nosso diferencial. Entre em contato!”

Loja de Roupas

Exemplo: “Visualize seu look perfeito para aquele evento especial. Prometemos estilo e qualidade em cada peça. Nossas avaliações falam por nós. Compre agora e arrase!”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Pense em vendas constantes caindo no seu e-commerce. Prometemos tráfego altamente segmentado e resultados mensuráveis. Temos cases de sucesso para provar. Contrate já!”

5. FAB (FEATURES, ADVANTAGES, BENEFITS)

Explicação: Destaque características, vantagens e benefícios.

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Usamos produtos ecológicos (característica), o que é seguro para sua família (vantagem), deixando seu sofá higienizado e livre de manchas (benefício).”

Ortopedista

Exemplo: “Aplicamos tecnologia avançada de diagnóstico (característica), garantindo um tratamento personalizado e preciso (vantagem), que devolve sua liberdade de movimentos (benefício).”

Imobiliária

Exemplo: “Trabalhamos com uma plataforma exclusiva de imóveis (característica), reduzindo burocracias (vantagem), para que você conquiste o lar dos sonhos de forma rápida (benefício).”

Loja de Roupas

Exemplo: “Oferecemos tecidos de alta qualidade (característica), que duram mais e mantêm o caimento perfeito (vantagem), fazendo você se sentir confiante e estiloso (benefício).”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Usamos ferramentas premium de análise de dados (característica), permitindo otimizar cada centavo investido (vantagem), e garantindo lucro consistente para o seu negócio (benefício).”

6. QUEST (QUALIFY, UNDERSTAND, EDUCATE, STIMULATE, TRANSITION)

Explicação: Qualifique o público, mostre que entende o problema, eduque, estimule e faça a transição para a ação.

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Sofás são um ímã para a poeira e ácaros. Nós entendemos isso e por isso usamos técnicas avançadas de limpeza para garantir um ambiente saudável. Agende sua limpeza agora!”

Ortopedista

Exemplo: “Se você sofre com dores articulares, nós entendemos a dificuldade de realizar tarefas simples. Por isso, oferecemos métodos modernos de reabilitação. Marque sua avaliação e volte a se movimentar sem dor.”

Imobiliária

Exemplo: “Procurando imóvel com segurança e sem burocracia? Entendemos como esse processo pode ser estressante. Por isso, contamos com uma equipe especializada em financiamento. Converse com a gente e encontre seu novo lar.”

6. QUEST (QUALIFY, UNDERSTAND, EDUCATE, STIMULATE, TRANSITION)

Loja de Roupas

Exemplo: “Se você quer renovar o guarda-roupa sem gastar muito, sabemos que cada peça precisa valer cada centavo. Por isso, selecionamos as melhores tendências com preços justos. Confira nossa nova coleção online agora mesmo!”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Se você é empreendedor digital, já deve ter notado o desafio de gerar vendas constantes. Nós entendemos esse cenário e criamos um modelo de gestão de tráfego orientado a performance. Vamos juntos escalar seu negócio!”

7. STAR (SITUAÇÃO, TAREFA, AÇÃO, RESULTADO)

Explicação: Apresente a situação, a tarefa a ser realizada, a ação e o resultado esperado.

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Seu sofá está manchado (situação)? Precisamos de uma limpeza profunda (tarefa). Nossa equipe utiliza produtos específicos (ação). Em poucas horas, seu sofá estará como novo (resultado)!”

Ortopedista

Exemplo: “Você sente dores constantes ao caminhar (situação)? É hora de uma análise detalhada (tarefa). Após exames avançados (ação), você volta a andar sem incômodos (resultado)!”

Imobiliária

Exemplo: “Você precisa de uma casa maior (situação)? Vamos buscar imóveis que atendam a todas as suas necessidades (tarefa). Com nosso time especializado (ação), você encontra o lar perfeito em tempo recorde (resultado)!”

7. STAR (SITUAÇÃO, TAREFA, AÇÃO, RESULTADO)

Loja de Roupas

Exemplo: “Seu guarda-roupa está sem peças versáteis (situação)?
Selecione itens-chave (tarefa). Na nossa loja, você encontra uma curadoria especial (ação), que resolve seu problema de looks para qualquer ocasião (resultado)!”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Suas campanhas não têm gerado vendas (situação)?
Precisamos de uma estratégia de tráfego otimizada (tarefa). Com nossa análise de dados (ação), suas conversões aumentam significativamente (resultado)!”

8. PIUEPA (AVISE DO PROBLEMA, INTENSIFIQUE A DOR, URGÊNCIA DA SOLUÇÃO, ESCASSEZ, PROVA SOCIAL, AÇÃO) - BY TESSMANN

Explicação: Avise sobre o problema, intensifique a dor, crie urgência para a solução, destaque a escassez do serviço, ofereça prova social e finalize com uma chamada para ação.

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Seu sofá pode estar cheio de ácaros que afetam sua saúde; nossas vagas são limitadas e centenas já resolveram, agende agora!”

Ortopedista

Exemplo: “Suas dores nas articulações podem se agravar rapidamente; há poucas consultas disponíveis na semana e diversos pacientes já encontraram alívio. Marque sua consulta hoje!”

Imobiliária

Exemplo: “Você pode perder a oportunidade de um imóvel com preço especial; os melhores ficam disponíveis por pouco tempo e muitos clientes já estão fechando negócio. Fale conosco agora!”

8. PIUEPA (AVISE DO PROBLEMA, INTENSIFIQUE A DOR, URGÊNCIA DA SOLUÇÃO, ESCASSEZ, PROVA SOCIAL, AÇÃO) - BY TESSMANN

Loja de Roupas

Exemplo: “Você pode acabar sem peças para aquela ocasião importante; nossos estoques são reduzidos e centenas de clientes já garantiram suas roupas. Garanta o seu look agora!”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Seu negócio pode continuar estagnado sem uma estratégia de tráfego eficaz; só temos algumas vagas para novos clientes este mês e já ajudamos centenas a vender mais. Entre em contato hoje mesmo!”

9. ACCA (AWARENESS, COMPREHENSION, CONVICTION, ACTION)

Explicação: Crie consciência, entendimento, convicção e leve à ação.

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Seu sofá pode acumular sujeira sem que você perceba. Entenda como nossa limpeza profunda elimina ácaros e bactérias. Acredite, sua saúde agradece. Agende hoje!”

Ortopedista

Exemplo: “Você sabia que a dor na lombar pode afetar até seu desempenho no trabalho? Entenda como a avaliação ortopédica identifica a causa real. Confie em nossa experiência e agende sua consulta!”

Imobiliária

Exemplo: “Sua família merece mais espaço. Compreenda que cada dia a mais no aluguel é um dia sem patrimônio. Veja nossos cases de clientes e agende uma conversa!”

Loja de Roupas

Exemplo: “Você sabia que uma boa roupa pode mudar sua postura e confiança? Entenda a diferença de usar peças de qualidade. Acredite, você vai amar o resultado. Confira nosso site agora!”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Você conhece o poder do marketing direcionado? Entenda como o tráfego pago gera clientes segmentados. Confie na nossa metodologia e solicite um diagnóstico gratuito!”

10. SLAP (STOP, LOOK, ACT, PURCHASE)

Explicação: Faça o público parar, olhar, agir e comprar.

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Pare! Seu sofá precisa de atenção. Nossa limpeza especializada devolve o frescor ao ambiente. Reserve sua limpeza agora e aproveite nosso preço especial.”

Ortopedista

Exemplo: “Atenção! Suas dores não podem esperar. Com nossa consulta especializada, você volta a se movimentar sem sofrimento. Agende agora e comece a recuperar sua saúde!”

Imobiliária

Exemplo: “Pare de jogar dinheiro fora! É hora de investir no seu imóvel. Nossa equipe encontra a opção ideal. Fale conosco e dê o primeiro passo para sua casa própria.”

Loja de Roupas

Exemplo: “Pare tudo e olhe esta oportunidade. Nossa coleção exclusiva está com 50% de desconto. Aja rápido e adquira peças incríveis para renovar seu guarda-roupa agora mesmo!”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Atenção empreendedores! Não percam mais vendas. Contrate nossa Agência de Tráfego e veja seu faturamento subir. Entre em contato e faça seu negócio prosperar!”

11. BAB (BEFORE, AFTER, BRIDGE)

Explicação: Mostre o antes, o depois e a ponte (como o cliente pode alcançar o resultado).

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Antes: manchas, poeira e desconforto. Depois: sofá limpo, renovado e confortável. Deixe-nos fazer essa transformação em sua casa. Agende sua limpeza!”

Ortopedista

Exemplo: “Antes: dores que dificultavam até subir escadas. Depois: movimentos suaves e sem incômodos. Venha conhecer nosso tratamento e dê adeus às limitações.”

Imobiliária

Exemplo: “Antes: aluguéis caros e nada de estabilidade. Depois: casa própria e segurança para toda a família. Converse com nossos corretores e conquiste seu novo lar.”

Loja de Roupas

Exemplo: “Antes: peças sem graça e sem caimento. Depois: looks modernos que realçam sua personalidade. Visite nossa loja e confira as novidades que vão transformar seu estilo.”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Antes: poucas visitas e vendas quase nulas. Depois: tráfego qualificado e faturamento em alta. Somos a ponte que liga você ao sucesso. Contrate nosso serviço agora!”

12. THE 5 BASIC OBJECTIONS (NO NEED, NO HURRY, NO DESIRE, NO TRUST, NO MONEY)

Explicação: Responda a cinco objeções comuns para convencer o público.

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Seu sofá parece limpo (no need), mas os ácaros estão se acumulando sem você ver. Não deixe para depois (no hurry), afinal, a saúde da sua família está em jogo. Talvez você ache que não precisa agora (no desire), mas vale a pena experimentar. Nossos clientes confiam em nós (no trust?), temos garantia de satisfação. E para o seu bolso, temos condições especiais (no money).”

Ortopedista

Exemplo: “Você acha que não precisa de um ortopedista (no need)? As dores podem piorar. Deixar para depois (no hurry) pode tornar o tratamento mais longo. Talvez ache que não vale a pena (no desire), mas imagine a qualidade de vida que você pode ter. Nossa experiência e resultados comprovados vencem a desconfiança (no trust). E se o custo preocupa (no money), oferecemos planos acessíveis e parcelamento.”

Imobiliária

Exemplo: “Acredita que não precisa comprar imóvel agora (no need)? Enquanto isso, você paga aluguel e não investe em patrimônio. Vai esperar o momento certo (no hurry)? Os preços podem subir. Não está empolgado (no desire)? Pense na segurança da sua família. Confie em nossa equipe especializada (no trust) e, se a grana é curta (no money), temos parceiros bancários que facilitam seu financiamento.”

12. THE 5 BASIC OBJECTIONS (NO NEED, NO HURRY, NO DESIRE, NO TRUST, NO MONEY)

Loja de Roupas

Exemplo: “Não precisa renovar o guarda-roupa? (no need) Então por que tantas peças estão encostadas? Vai deixar para amanhã (no hurry)? As promoções podem acabar. Acha que não faz diferença (no desire)? Um bom look faz toda a diferença em como você se sente. Nossa loja é confiável (no trust), e oferecemos valores e condições de pagamento especiais (no money).”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Você acha que não precisa de tráfego pago (no need)? Enquanto isso, seus concorrentes estão ganhando clientes. Quer esperar o faturamento cair mais (no hurry)? Pode ser arriscado. Sem vontade de investir (no desire)? Sem ação, não há crescimento. Podemos provar nossa eficiência (no trust) com cases de sucesso. E para qualquer orçamento (no money), temos planos sob medida.”

13. A FOREST (ALLITERATION, FACTS, OPINIONS, RHETORICAL QUESTIONS, EXAMPLES, STATISTICS, THREE)

Explicação: Use recursos persuasivos como fatos, perguntas retóricas e exemplos.

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Sujeira, Saúde, Sofá – três fatores que precisam de atenção. Você sabia que 70% dos ácaros podem se acumular em estofados em poucos meses? Será que vale a pena arriscar? Conheça nossa limpeza profissional: resultados que falam por si.”

Ortopedista

Exemplo: “Dor, Desconforto, Desgaste – tudo pode começar nos joelhos. Pesquisas mostram que 1 em cada 3 pessoas terão problemas ortopédicos sérios. Será que você vai esperar piorar? Descubra como nosso atendimento pode mudar sua história.”

Imobiliária

Exemplo: “Conforto, Conquista, Confiança – três palavras que definem seu futuro. Sabia que 60% dos brasileiros sonham em ter a casa própria? E você? É a hora de realizar esse sonho. Fale conosco e dê o primeiro passo.”

13. A FOREST (ALLITERATION, FACTS, OPINIONS, RHETORICAL QUESTIONS, EXAMPLES, STATISTICS, THREE)

Loja de Roupas

Exemplo: “Estilo, Economia, Exclusividade – tudo em um só lugar. Dados mostram que pessoas bem vestidas sentem-se mais confiantes no dia a dia. Você quer ficar de fora? Visite nossa loja e eleve seu look.”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Crescimento, Conversão, Constância – o tripé do sucesso nos anúncios online. Segundo pesquisas, negócios que investem em tráfego pago podem crescer até 3 vezes mais rápido. Quer resultados assim? Conte com nossa expertise.”

14. FFF (FEEL, FELT, FOUND)

Explicação: Reconheça o sentimento do cliente, compartilhe uma experiência similar e apresente o que foi descoberto.

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Se você sente que seu sofá está velho e desgastado, nós também já sentimos isso. Mas ao testarmos nossa limpeza profissional, descobrimos o quanto é possível renová-lo completamente!”

Ortopedista

Exemplo: “Entendo que você se sinta frustrado com a dor ao se mover. Eu também já passei por isso e me senti limitado. Mas depois de consultar um especialista e seguir o tratamento, descobri que é possível viver sem dor.”

Imobiliária

Exemplo: “Sabemos como é se sentir inseguro por ainda não ter a casa própria. Já estivemos nesse lugar e nos preocupamos com aluguel todo mês. Porém, descobrimos que existem opções de financiamento que cabem no bolso e transformam esse sonho em realidade.”

14. FFF (FEEL, FELT, FOUND)

Loja de Roupas

Exemplo: “Entendo que você sinta que seu guarda-roupa não te representa mais. Eu também já me senti assim, como se faltasse alguma coisa no estilo. Mas descobri que investir em algumas peças-chave faz toda a diferença.”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Sabemos que você sente frustração quando a campanha não converte. Nós também passamos por isso quando começamos. Mas descobrimos que com uma estratégia de tráfego bem estruturada, os resultados aparecem.”

15. STORYTELLING (THE STORYTELLING FRAMEWORK)

Explicação: Conte uma história com personagens, conflito e resolução.

Limpeza de Sofá

Exemplo: “Joana tinha um sofá que parecia impossível de limpar. Depois de tentar de tudo, contratou nossa equipe. Hoje, o sofá dela parece novo, e ela não precisa mais esconder as manchas com almofadas.”

Ortopedista

Exemplo: “Marcos adorava jogar bola, mas suas dores no joelho começaram a atrapalhar. Ele achou que não tinha mais jeito. Ao buscar ajuda com nosso ortopedista, se surpreendeu. Agora, Marcos voltou a jogar sem sentir dores.”

Imobiliária

Exemplo: “Carla e Pedro moravam de aluguel há 7 anos. Sonhavam com a casa própria, mas achavam que não era possível. Ao conhecerem nosso serviço, descobriram condições de financiamento e hoje vivem na casa que sempre quiseram.”

15. STORYTELLING (THE STORYTELLING FRAMEWORK)

Loja de Roupas

Exemplo: “Maria estava prestes a participar de uma entrevista de emprego e não sabia o que vestir. Veio até nossa loja e encontrou um conjunto profissional perfeito. Ela se sentiu confiante, se destacou e conseguiu a vaga!”

Agência de Tráfego

Exemplo: “Leonardo tinha uma loja virtual, mas vivia reclamando das vendas baixas. Após conhecer nossa agência, viu suas vendas triplicarem em poucos meses. Hoje, ele conta com nossa equipe em todas as campanhas que lança.”

...os resultados, adapte
ultados para refinar sua
ê pode criar peças pu
convencem.

o começo da sua jorn
núncios online. Contin
o. Estamos ansiosos p

!