

Comunicação persuasiva

Instrutora: Tayna Carvalho

Formação
Empreendedorismo Dev



SUMÁRIO



Aula 1: Comunicação persuasiva

- Apresentação 1
- A importância de uma boa comunicação 6
- Conhecendo a comunicação persuasiva 16
- Comunicar para conquistar 30

Aula 2: Potencialize sua persuasão

- Princípios da influência 47
- Gatilhos Mentais 59
- Gatilhos Mentais na Prática 70

Aula 3: Explorando o Copywriting

- Copywriting e seus princípios 85
- Copywriting e a construção da carta de vendas 106
- Técnicas de Copywriting 122

Aula 4: Copywriting e sua versatilidade

- A jornada e estruturas de copy 138
- Copywriting e suas diferentes aplicações 156
- Copy na prática e análise de caso real 171

Aula 5: Ética e Persuasão

- Persuasão na Prática 185
- Superando Objeções: Técnicas Eficazes 199



Escola de
Inovação e Gestão

Aula 01

Comunicação Persuasiva

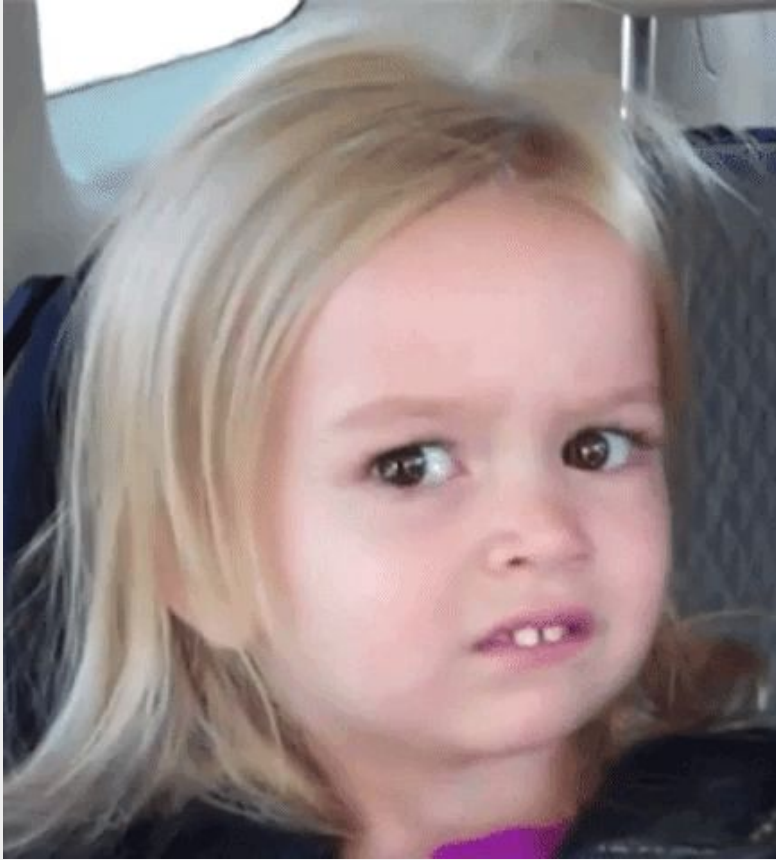
alura

Aula 1.2

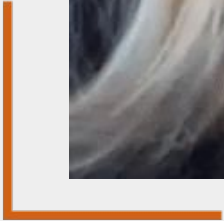
A importância de uma boa comunicação





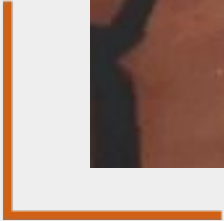


Pensamento Abstrato e Racional



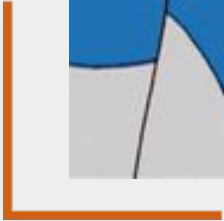


Consciência de
si e das outras
pessoas





Linguagem e Comunicação Complexa



Os seres humanos possuem um **sistema de linguagem** que nos **distingue** de outras espécies.



Esse sistema é fundamental para a **formação** e **manutenção** de relacionamentos sociais.





- 1 Verbal
- 2 Não Verbal
- 3 Escrita
- 4 Visual

Pessoal



Educacional



Profissional



A comunicação é uma **habilidade fundamental** para a nossa sociedade.



Aula 1.3

Conhecendo a comunicação persuasiva





“I have a dream.”

“Eu tenho um sonho.”

- Martin Luther King

Existem várias **ferramentas** e **técnicas** que podem ser utilizadas na comunicação para transmitir efetivamente uma mensagem e influenciar o público.



A escolha da ferramenta correta na comunicação depende do **objetivo**, do **público-alvo** e do **contexto**.



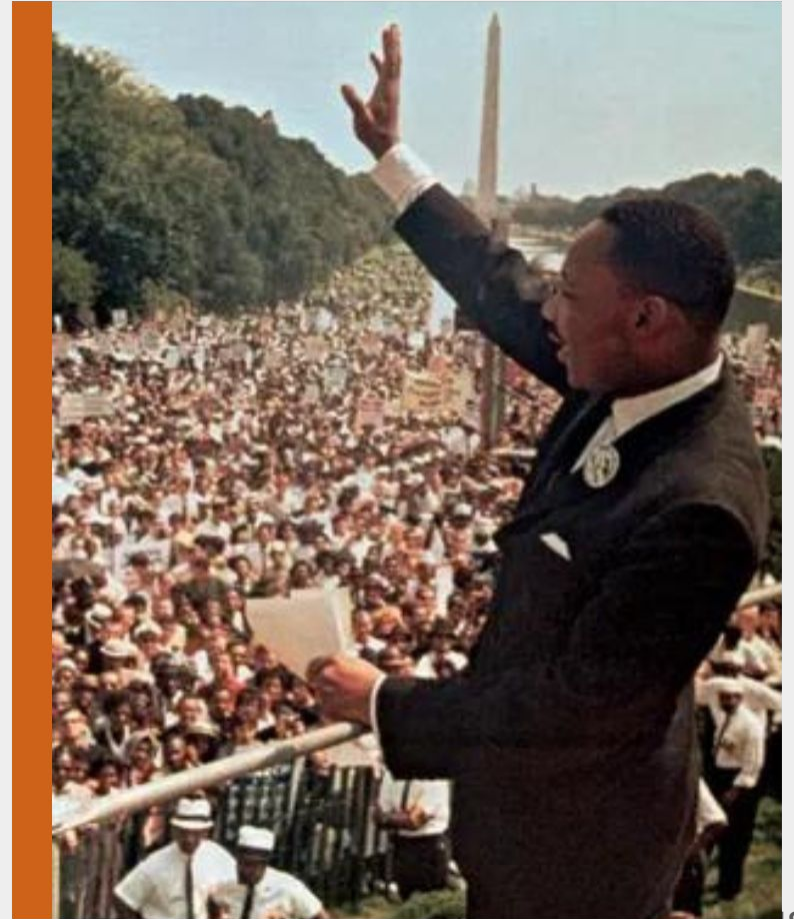
Objetivo

Inspirar mudança

Unir pessoas

Buscar pela igualdade

Gerar um **impacto** duradouro



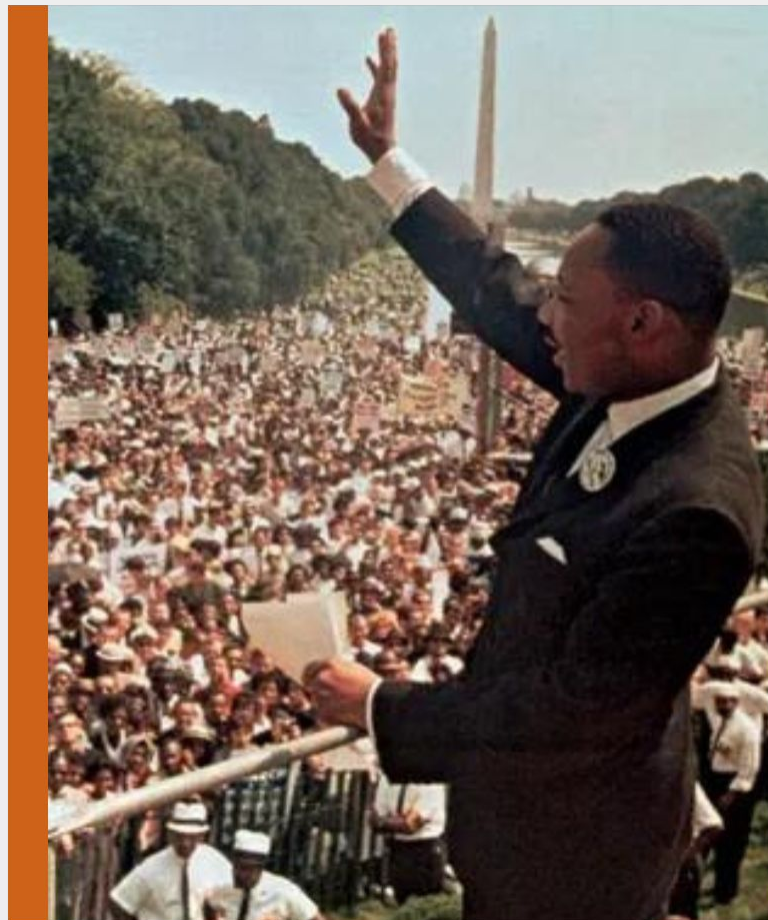
Contexto

Luta pelos direitos civis dos negros nos Estados Unidos.

Busca pela igualdade de direitos.

Fim da segregação racial.

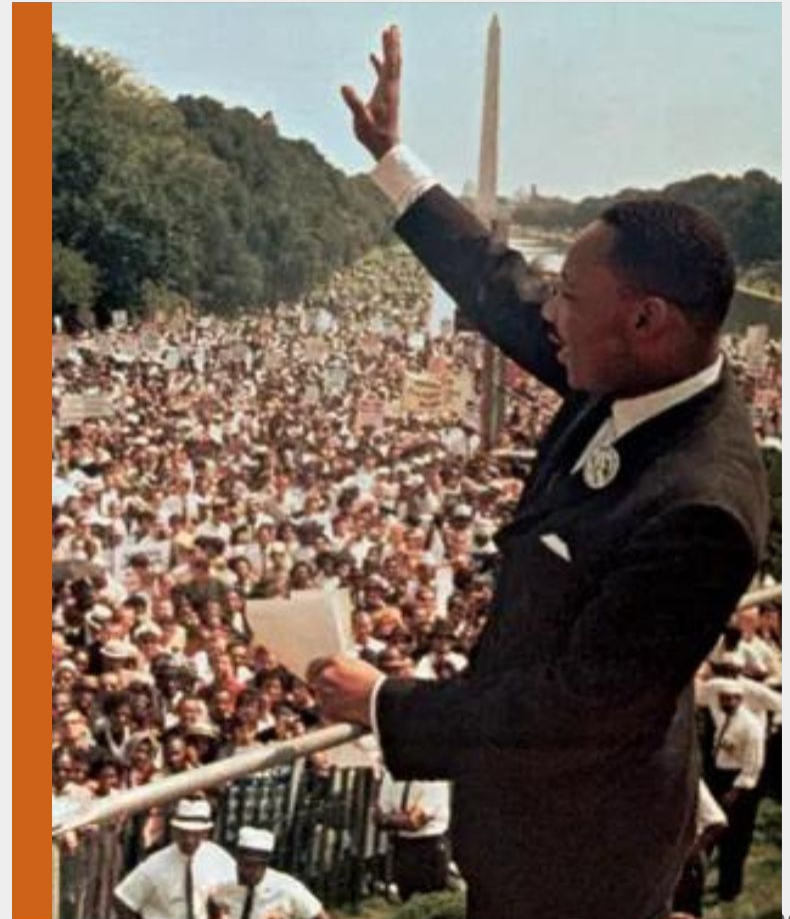
O discurso aconteceu na Marcha em Washington por Trabalho e Liberdade.



Público

População americana:

- Afro-americanos
- Brancos americanos
- Políticos e legisladores
- Comunidade internacional



Recursos de discursos

São técnicas que as pessoas comunicadoras utilizam para melhorar a eficácia e o impacto de suas palavras.



Recursos de discursos

Figuras de Linguagem:

técnicas que mudam o uso literal das palavras para criar efeitos especiais, muitas vezes relacionados à emoção ou humor.



Recursos de discursos

“Eu tenho um sonho...”

“Cem anos”

Anáfora (Ênfase pela repetição)

Repetição intencional de palavras ou frases no início de versos, sentenças ou parágrafos consecutivos.



Recursos de discursos

“...América deu para o povo negro um cheque sem fundo...”



Personificação ou prosopopeia

Atribuição de características humanas a animais, objetos, fenômenos naturais e seres inanimados.



Recursos de discursos

“...Nós nos recusamos a acreditar...”

“...Nós também viemos para recordar...”

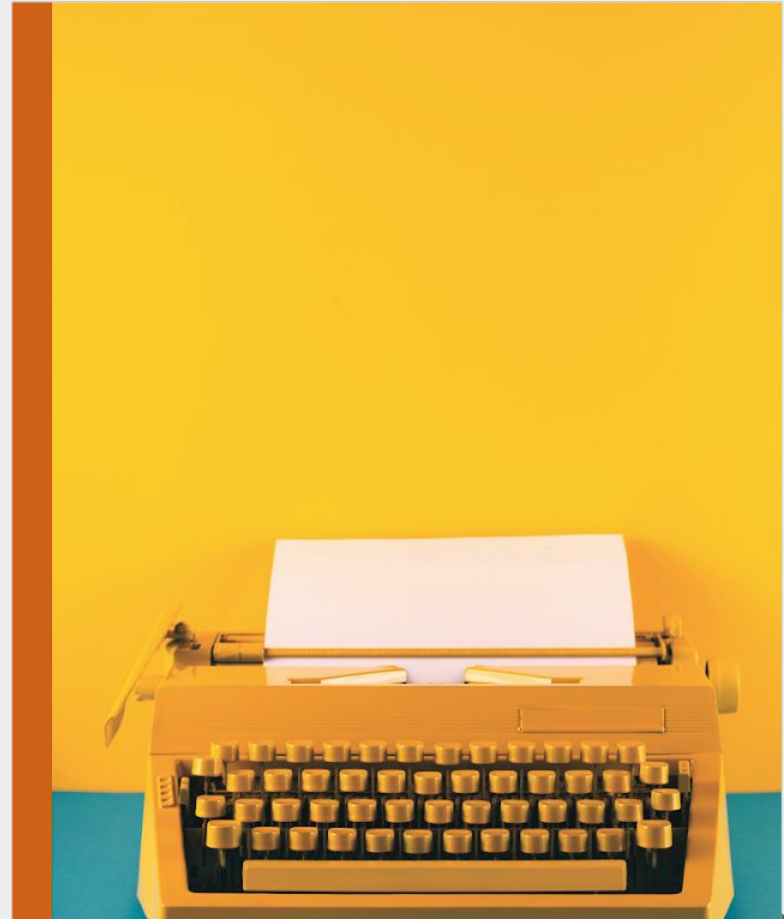
“...Agora é o tempo para erguer nossa nação...”



Recursos de discursos

Apelo emocional

Utilizar o termo “nós”, falar da espera de um futuro melhor para seus filhos, além da combinação de indignação e esperança apelou diretamente às emoções do público, fortalecendo o impacto do seu discurso.



Aula 1.4

Comunicar para conquistar



Comunicação Persuasiva



MUNDO • 1968

'Eu tenho um sonho': Lembre o lendário discurso de Martin Luther King

Palavras entraram para a História e até hoje inspiram luta por igualdade racial nos EUA

O Globo

01/04/2018 - 04:30 / Atualizado em 14/05/2018 - 12:52

Hoje na História: 1963 – Luther King brada 'Eu tenho um sonho', em um dos discursos mais marcantes do século XX



Comunicação

Persuasiva

é uma *arte*, não uma ciência exata.



Comunicação

Persuasiva

É o processo de transmitir informações de forma a convencer e influenciar as pessoas para obter adesão à determinada ideia, produto, serviço ou ponto de vista.

Retórica Clássica

Ethos

Refere-se à **credibilidade** e **autoridade** da pessoa comunicadora.

Pathos

Envolve a **conexão emocional** com a audiência.

Logos

Diz respeito à **lógica** e à **argumentação racional**, baseando-se em fatos.



Elementos da Comunicação **Persuasiva**

- Audiência

Grupo de pessoas para quem a mensagem está sendo direcionada.



Elementos da Comunicação **Persuasiva**

- Objetivo

É a razão pela qual a mensagem está sendo enviada e a ação que se espera que a audiência tome em resposta à mensagem.



Elementos da Comunicação **Persuasiva**

- Mensagem

É a essência da comunicação e é por meio dela que a pessoa comunicadora tenta persuadir a audiência.



Elementos da Comunicação **Persuasiva**

- **Credibilidade**

Confiança e autoridade que a pessoa comunicadora tem perante a audiência.



Elementos da Comunicação **Persuasiva**

- Prova

É o meio pelo qual a pessoa comunicadora demonstra a veracidade das afirmações que faz.



Elementos da Comunicação **Persuasiva**

- Argumento

São os pontos que sustentam a mensagem e dão suporte às provas e evidências apresentadas.



Elementos da Comunicação **Persuasiva**

- CTA (Call-to-action)

É ele quem direciona a audiência para a ação desejada pela pessoa comunicadora.



Construção de Texto **Persuasivo**

- Big Idea (Grande Ideia)
- Emoção
- Ação

Não existe persuasão,
sem uma chamada para a ação.



Escola de
Inovação e Gestão

Formação
Nome formação

Aula 02

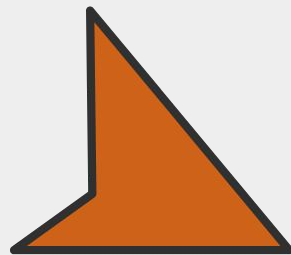
Potencialize sua persuasão

alura

Aula 2.1

Princípios da influência





Diariamente recebemos o impacto de um turbilhão de **informações** e **estímulos**.



Robert B. Cialdini, Ph.D.

Mais de 2 milhões de livros vendidos

AS ARMAS DA PERSUASÃO

Como influenciar e não se deixar influenciar



"O melhor e mais bem
pesquisado livro sobre o
assunto." – Tom Peters



Existem **seis**
princípios básicos
que governam a
arte da influência.



Princípios da **influência**

1
Reciprocidade

Autoridade
2

3
Aprovação
Social

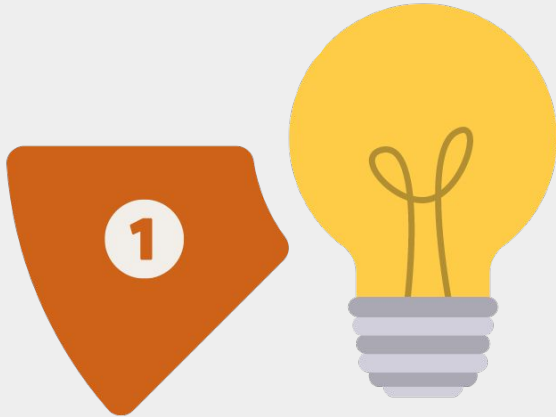
Afeição
4

5
Escassez

Compromisso
e coerência
6

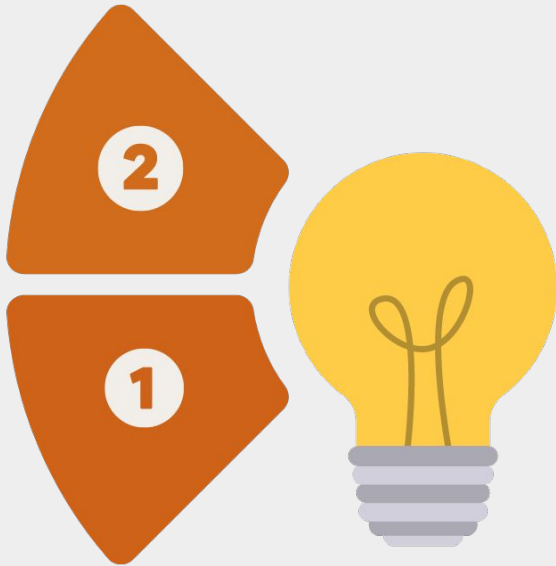
Reciprocidade

Acredita-se que se alguém faz algo por nós, sentimos uma espécie de "dívida social" e buscamos uma maneira de retribuir essa ação.



Autoridade

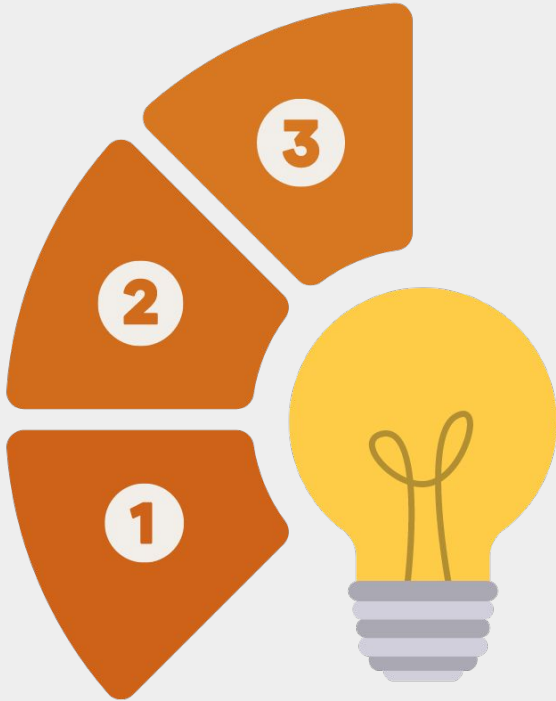
Aqui, as pessoas têm uma tendência natural de seguir indivíduos (ou marcas) que são especialistas ou líderes em determinados campos.

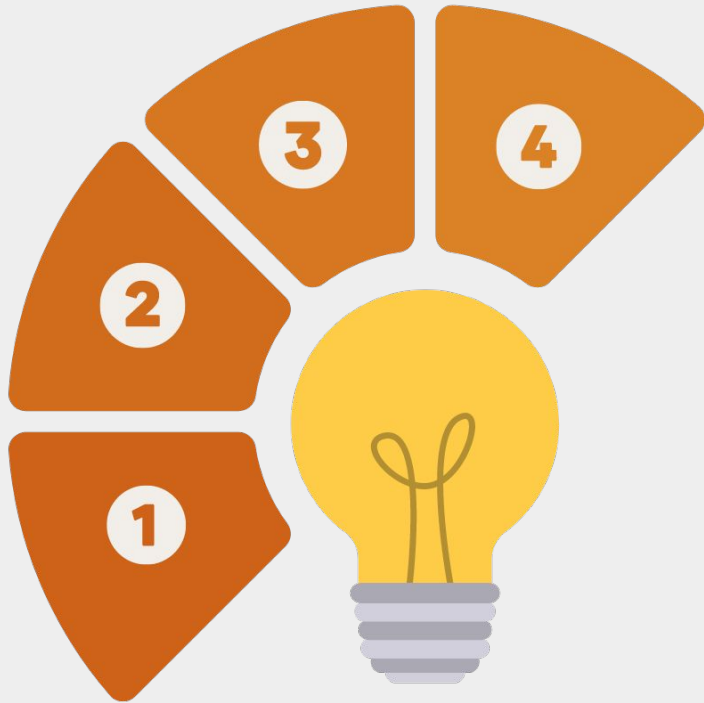


Aprovação Social

As pessoas olham para as outras ao tomarem decisões, em especial quando estão incertas sobre que ação tomar.

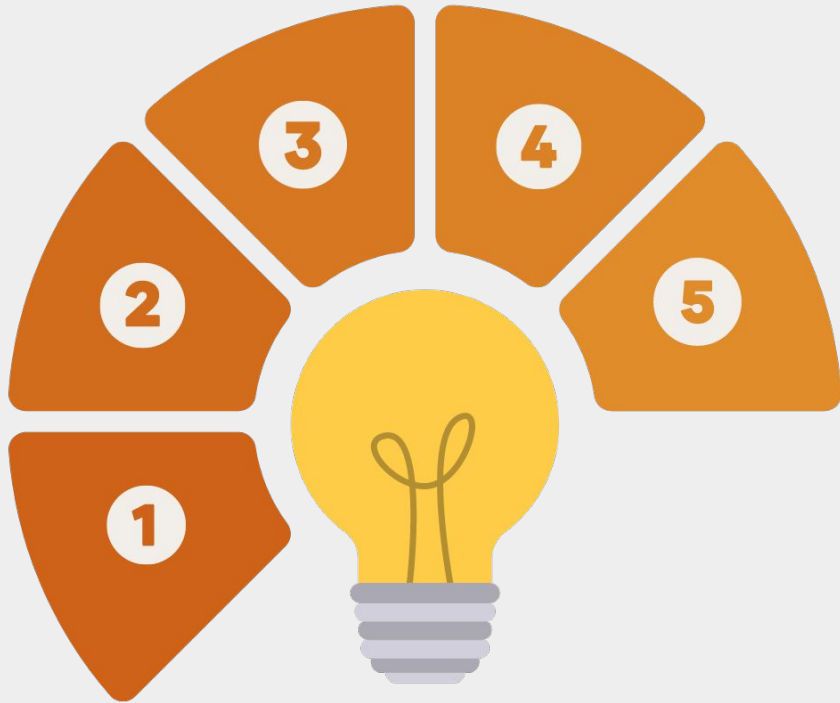
Se um grande número de pessoas está fazendo algo, é provável que outras pessoas sigam o exemplo.





Afeição

Tendemos a receber maior influência de pessoas que gostamos ou com as quais temos alguma semelhança.



Escassez

Tendemos a desejar mais as coisas quando acreditamos que elas são raras ou estão prestes a se esgotar.



Compromisso e coerência

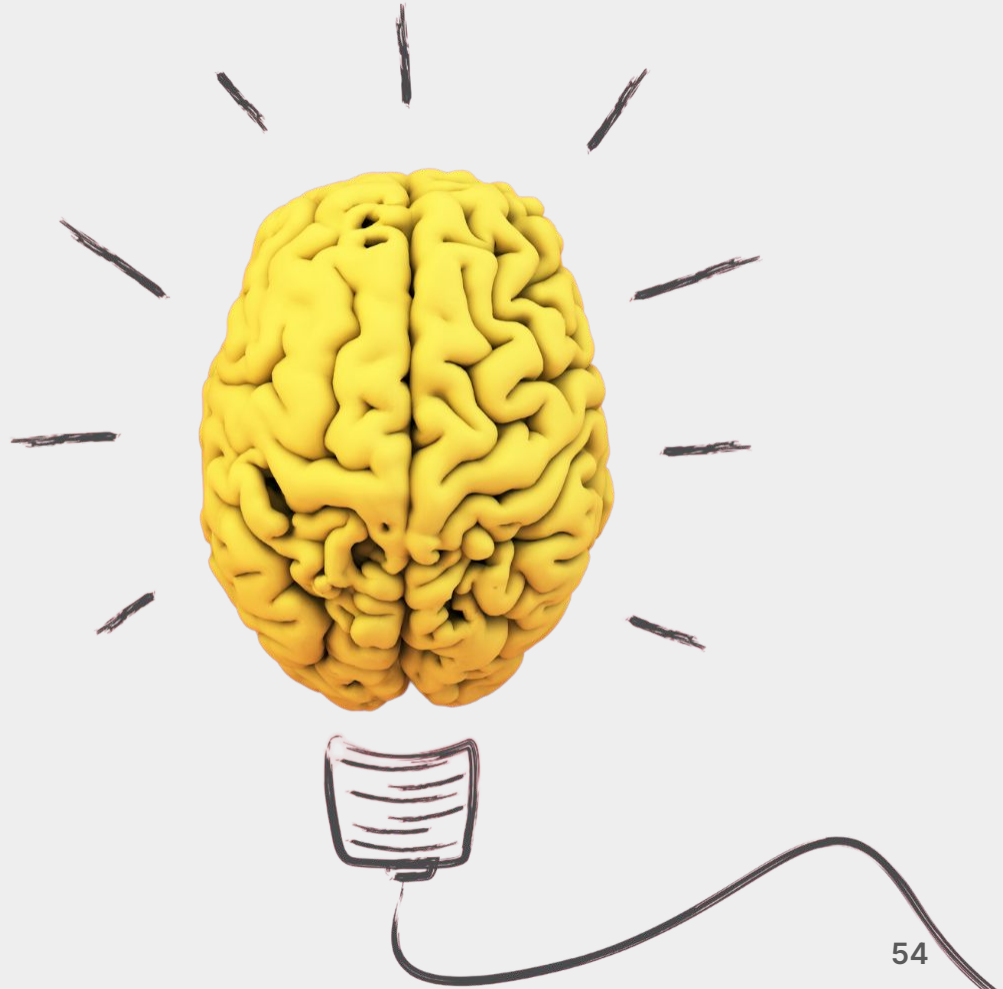
Uma vez que tomamos uma decisão ou assumimos uma posição, procuramos comportamentos subsequentes que estejam em consonância com esse compromisso.

Sistema 1

Automático
Intuitivo
Rápido

Sistema 2

Deliberativo
Analítico
Lento



Aula 2.2

Gatilhos Mentais





Últimas vagas!

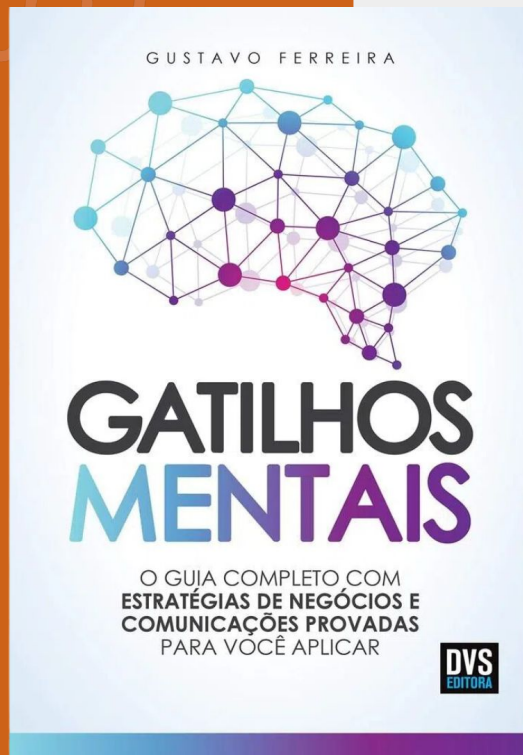
Oferta por **tempo limitado!**

Inscreeva-se em nossa newsletter e **ganhe nosso ebook** repleto de dicas práticas sobre nutrição!



Gatilhos Mentais

- Recursos utilizados de forma a **impactar** nossas emoções, pensamentos e comportamentos.
- Funcionam como **estímulos** que aceleram nosso processo de tomada de decisão.



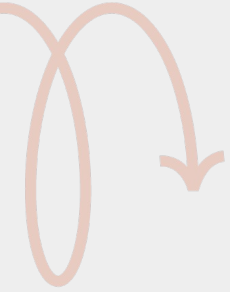
Gatilhos mentais
são **temperos.**

Influência dos Gatilhos Mentais

Os resultados da influência a partir dos gatilhos mentais são fruto da necessidade do nosso cérebro em encontrar atalhos para tomarmos decisões.



Princípios da **influência**



1
Reciprocidade

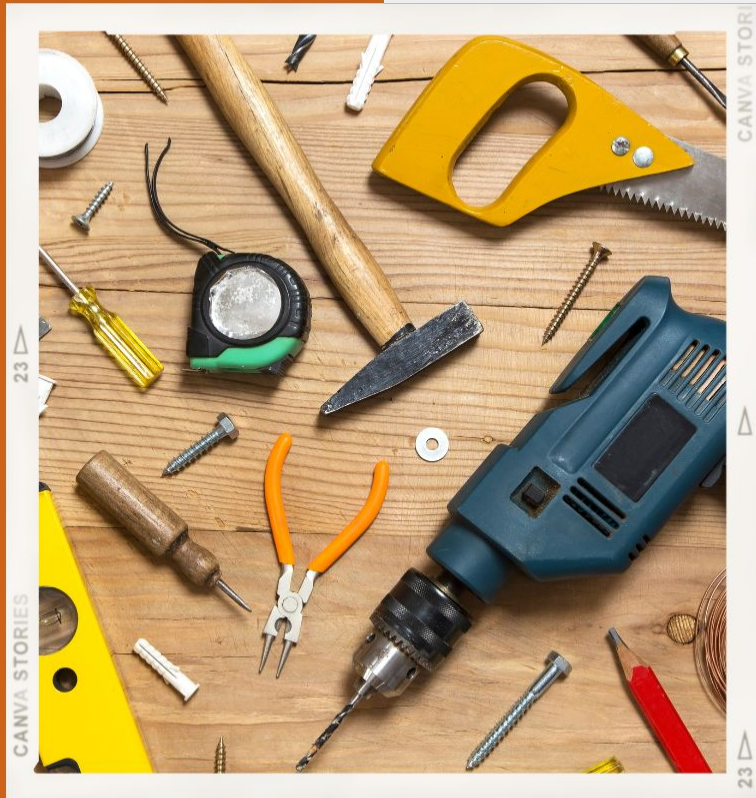
Autoridade
2

3
Aprovação Social

Afeição
4

5
Escassez

Compromisso e coerência
6



Os princípios da influência são as **habilidades** da pessoa influenciadora, enquanto os gatilhos mentais são as **ferramentas** que ela utiliza para construir sua estratégia persuasiva.

Aula 2.3

Gatilhos Mentais na Prática





Guilherme

Analista de sistemas



1

**Oferecer algo antes de pedir algo em troca,
criando um senso de obrigação para retribuir.**

Reciprocidade



Reciprocidade

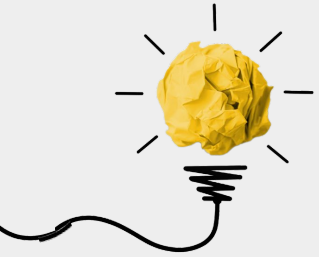
- Antes de solicitar a colaboração de parceiros de negócios ou potenciais clientes, **ofereça algo valioso em troca.**
- Compartilhe seus conhecimentos técnicos por meio de artigos, tutoriais ou **ofereça uma análise gratuita dos sistemas** existentes para identificar possíveis melhorias.



2

Autoridade

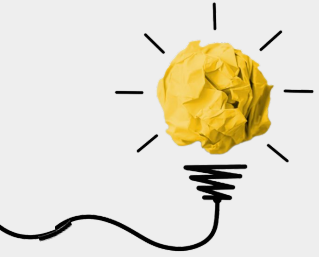
Uso da credibilidade e conhecimento para influenciar, buscando confiança na expertise.



2

Autoridade

- Demonstre sua **experiência e conhecimento** em análise de sistemas.
- Mencione suas **certificações, projetos anteriores bem-sucedidos** ou compartilhe depoimentos de clientes satisfeitos.
- Isso estabelecerá confiança e credibilidade, mostrando que você é uma autoridade confiável nessa área.



3

Tendência de se espelhar em comportamentos de pessoas semelhantes, buscando validação social.

Prova Social



Prova Social

- **Compartilhe depoimentos** de clientes anteriores ou parceiros de negócios que tiveram sucesso ao trabalhar com você.
- Isso mostrará que outras **pessoas confiaram e se beneficiaram** de seus serviços, criando uma sensação de aprovação social e validação.



4

Afeição

**Criação de conexão emocional positiva,
estabelecendo afinidade e simpatia.**



4

Afeição

- **Estabeleça uma conexão emocional** com seus clientes em potencial.
- **Demonstre interesse genuíno** por suas necessidades e objetivos, que realmente se importa.
- Realize reuniões individuais para entender suas preocupações e **personalize sua abordagem** de acordo.



Escassez

Percepção de que algo é limitado em quantidade ou tempo, gerando urgência e valorização.



5

Escassez

- **Destaque a exclusividade** dos serviços que você oferece. Mostre como são únicos no mercado e como podem trazer benefícios significativos para seus clientes.
- Lembre-os de que **sua disponibilidade para novos projetos é limitada**, criando um senso de urgência e incentivando-os a agir rapidamente.



Compromisso
e coerência

Pessoas agem de forma consistente com seus compromissos anteriores, buscando manter coerência.



Compromisso
e coerência

- Incentive clientes em potencial a **fazer um compromisso inicial menor**, como um piloto ou um projeto de curto prazo.
- Isso permite que **experimentem seus serviços** e, se ficarem satisfeitos, estarão mais inclinados a continuar e expandir a parceria.



Escola de
Inovação e Gestão

Formação
Nome formação

Aula 03

Explorando o Copywriting

alura

Aula 3.1

Copywriting e seus princípios





Marketing Magnético

é uma abordagem de marketing que se concentra em **atrair clientes** para sua empresa, em vez de tentar forçar a compra ou alguma outra ação.





De acordo com Dan Kennedy,
Marketing Magnético consiste
em:

Mensagem
Mercado
Mídia





Mensagem: A mensagem é **o que você diz** para seu público-alvo.

Deve ser clara, concisa e persuasiva.

Deve resolver um problema ou atender uma necessidade do seu público-alvo.





Mercado: O mercado **é o público-alvo** que você está tentando alcançar.

Deve ser definido o suficiente para que você possa direcionar suas mensagens de forma eficaz, mas amplo o suficiente para que você tenha um público suficiente para alcançar.





Mídia: A mídia **é o canal** que você usa **para entregar sua mensagem** ao seu mercado.

Deve ser relevante para o seu mercado e acessível para ele.





Existem várias ferramentas e técnicas que **potencializam** o impacto da comunicação persuasiva e as estratégias de marketing.



COPYWRITING





COPYWRITING

Enquanto o Marketing é a **estratégia**,
Copywriting é a **técnica** de comunicação.



COPYWRITING

É a arte de criar textos persuasivos com o objetivo de promover um produto, serviço, ideia, **influenciando** o público a tomar uma ação específica.

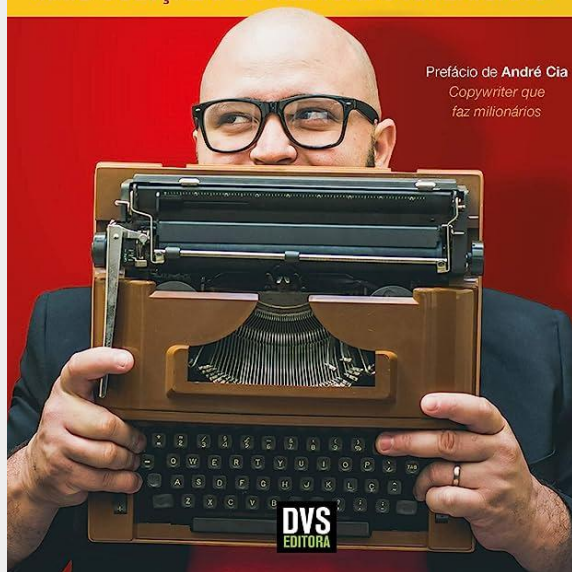
Como aumentar seu poder de comunicação e desenvolver discursos altamente persuasivos e vendedores!

PAULO MACCEDO

COPYWRITING

O MÉTODO CENTENÁRIO DE ESCRITA
MAIS COBIÇADO DO MERCADO AMERICANO

Prefácio de André Cia
*Copywriter que
faz milionários*



Prefácio de Paulo Macedo
autor do best seller 'A Arte de Escrever para a Web

COPYWRITING PALAVRAS QUE VENDEM MILHÕES

GUSTAVO FERREIRA



DVS
EDITORA

PREFÁCIO DE RAFAEL REZ
Autor do bestseller 'Marketing de Conteúdo: A Moeda do Século XXI'

A ARTE DE ESCREVER PARA A WEB

& Produzir Conteúdos Poderosos



PAULO MACCEDO

DVS
EDITORA



Premissas do **COPYWRITING**





Premissas do
COPYWRITING

Emoção

Persona

Promessa

Contexto

Solução

Estrutura

Gancho



Aula 3.2

Copywriting e a construção da carta de vendas



Copywriting é
comunicação persuasiva





Maria

Analista de dados

12

Passos para você construir uma carta de vendas

- 1- Chame a atenção
- 2- Agite o problema
- 3- Apresente a solução
- 4- Mostre suas credenciais
- 5- Liste os benefícios
- 6- Prove
- 7- Faça a oferta
- 8- Use a escassez
- 9- Dê garantia
- 10- Chame para ação
- 11- Dê um aviso
- 12- Termine com um lembrete




1

Chame a atenção

De que maneira você pode impactar?

Você já parou para pensar nas oportunidades que vem perdendo sem ter uma Analista de Dados altamente qualificada ao seu lado, pronta para desvendar os segredos ocultos em seus dados e impulsionar o sucesso do seu negócio? Não? Daqui a pouco você vai entender melhor...



2

Agite o problema

Evidencie a dor que você vai curar

Já se deparou também com montanhas de dados acumulados, sem saber como aproveitá-los ao máximo? Sentindo que não está direcionando de forma consciente as informações que tem disponíveis?

3

Apresente sua solução

De que maneira você vai ajudar a pessoa?

Com minha experiência e conhecimento em análise de dados, posso transformar números aparentemente desconexos em valiosas informações que podem orientar suas estratégias de negócios, marketing e tomada de decisões.

4

Mostre suas credenciais

Demonstre autoridade no assunto

Eu sou especialista na área, com 7 anos de experiência e me dedico a descobrir padrões complexos, identificar tendências, prevendo resultados futuros com base em análises sólidas.

5

Liste os benefícios

Características explicam, benefícios vendem.

Imagine ter acesso a relatórios claros, concisos e repletos de informações relevantes, que podem orientar suas estratégias e impulsionar seu sucesso.

6

Prove

Utilize o gatilho da prova social

Atendo várias empresas que já estão colhendo os benefícios de terem uma Analista de Dados em sua equipe que sabe o que faz. Todas estão listadas em meu portfólio, com seus depoimentos.

7

Faça a oferta

O que você tem para vender/oferece?

Ao contratar meu serviço de análise de dados, você não só estará garantindo um serviço de qualidade, com uma especialista no assunto, como receberá uma análise inicial gratuita para entender como posso transformar o seu negócio!

8

Use a escassez

Faça a pessoa reconhecer a possibilidade de perder a oportunidade

Estou fechando minha carteira e pretendo encerrar as vagas em poucos dias.

Não perca essa oportunidade pois estou aqui para te ajudar a tomar decisões mais inteligentes e impulsionar seu sucesso!

9

Dê garantia

**Quanto maior a garantia,
maior a credibilidade**

Ah, e eu entendo que contratar uma Analista de Dados é uma decisão importante para o seu negócio, por isso, assumo todo o risco.

Se, por algum motivo, você não estiver completamente satisfeito com os resultados que entrego, reembolsarei integralmente o valor investido.

10

Chame para ação

Qual ação você quer que a pessoa realize?

Não perca tempo! Entre em contato agora mesmo pelo telefone XXX-XXXX ou envie um e-mail para [seu e-mail] para iniciarmos a jornada de desvendar os segredos ocultos em seus dados e impulsionar o crescimento do seu negócio. O futuro está esperando por você!

11

Dê um aviso final

Crie um senso de urgência

Seus concorrentes já estão se movendo rapidamente para aproveitar os benefícios da análise de dados, pois tomaram uma decisão inteligente que você pode tomar agora mesmo, contratando os serviços de quem realmente entende do assunto. Não quero que sua empresa fique para trás!

12

Termine com um lembrete

Reforce o que foi dito anteriormente

Lembre-se de que adiar a contratação de uma Analista de Dados especializada pode resultar em perda de insights valiosos e oportunidades de crescimento. Não deixe que sua empresa fique atrás da concorrência. Eu estou pronta para te ajudar a impulsionar o seu negócio. O que falta para você escolher o seu sucesso? Prospere e invista em você!

Aula 3.3

Técnicas de Copywriting





Maria

Analista de dados

Uso do pronome você

Você já parou para pensar nas oportunidades que vem perdendo sem ter uma Analista de Dados altamente qualificada ao seu lado, pronta para desvendar os segredos ocultos em seus dados e impulsionar o sucesso do seu negócio? Não? Daqui a pouco você vai entender melhor...



Uso de loops

Você já parou para pensar nas oportunidades que vem perdendo sem ter uma Analista de Dados altamente qualificada ao seu lado, pronta para desvendar os segredos ocultos em seus dados e impulsionar o sucesso do seu negócio? Não?

Daqui a pouco você vai entender melhor o impacto disso...

Storytelling

Mas a verdade é que eu já passei pelo que você está passando, quando comecei lá atrás, sem saber muito bem por onde seguir. Achando que estava fazendo tudo o que podia, mas me deparando com montanhas de dados acumulados, sem saber como aproveitá-los ao máximo. Sentindo que não estava direcionando de forma consciente as informações que tem disponíveis e que era tudo o que eu podia.

Fator especificidade

Com minha experiência e conhecimento em análise de dados, posso transformar números aparentemente desconexos em valiosas informações que podem orientar suas estratégias de negócios, marketing e tomada de decisões, **assim como venho fazendo com as mais de 50 empresas com as quais trabalhei, resultando em milhares de reais de lucro.**

Autoridade

Eu sou especialista na área, com 7 anos de experiência e me dedico a descobrir padrões complexos, identificar tendências, prevendo resultados futuros com base em análises sólidas.



Quadro Futuro

Imagine, você tendo acesso a relatórios detalhados que trazem insights valiosos sobre o desempenho do seu negócio. Relatórios claros, concisos e repletos de informações relevantes, fornecendo uma visão abrangente de suas operações. Com base nesses insights, você será capaz de tomar decisões estratégicas mais informadas.

Inimigo comum

Atendo várias empresas que já estão colhendo os benefícios de terem uma Analista de Dados em sua equipe que sabe o que faz. Todas estão listadas em meu portfólio, com seus depoimentos. **Não existe mais essa história de que grandes resultados só são possíveis para grandes empresas.**



Os dois caminhos

Ao contratar meu serviço de análise de dados, você não só estará garantindo um serviço de qualidade, com uma especialista no assunto, como receberá uma análise inicial gratuita para entender como posso transformar o seu negócio! **Você pode seguir do jeito que está, como quando eu comecei lá trás, perdendo oportunidades e se desgastando, ou pode escolher desbloquear todo o potencial do seu negócio.**



Ancoragem e quebra de preços

E você deve estar se perguntando... Quanto deve valer tudo isso? Sendo bem sincera, **muitas pessoas falaram que meu serviço, de tão transformador, deveria custar X mas eu quero poder te ajudar e por isso, essa oferta única no plano semestral vai ser de valor Y, ou seja, menos de Z reais por dia.**

Estímulo à urgência

Estou fechando minha carteira e pretendo encerrar as vagas em poucos dias, exatamente por se tratar de um serviço personalizado que não posso oferecer para todas as pessoas.

Não perca essa oportunidade pois estou aqui para te ajudar a tomar decisões mais inteligentes e impulsionar seu sucesso!

Gatilho da exclusividade

Estou fechando minha carteira e pretendo encerrar as vagas em poucos dias, exatamente por se tratar de um serviço personalizado que não posso oferecer para todas as pessoas.

Não perca essa oportunidade pois estou aqui para te ajudar a tomar decisões mais inteligentes e impulsionar seu sucesso!

Garantia

Ah, e eu entendo que contratar uma Analista de Dados é uma decisão importante para o seu negócio, por isso, **assumo todo o risco.**

Se, por algum motivo, você não estiver completamente satisfeito com os resultados que entrego, reembolsarei integralmente o valor investido.

Verbos de comando

Não **perca** tempo! **Entre** em contato agora mesmo pelo telefone XXX-XXXX ou **envie** um e-mail para [seu e-mail] para iniciarmos a jornada de desvendar os segredos ocultos em seus dados e impulsionar o crescimento do seu negócio.

O futuro está esperando por você!

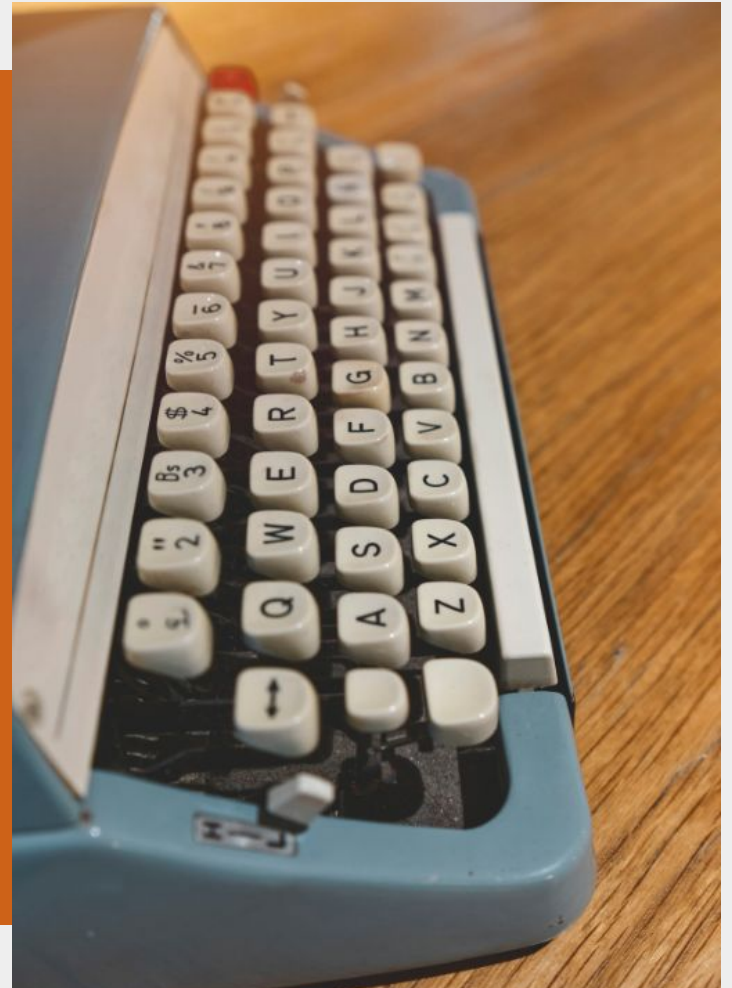


Aula 04

Copywriting e sua versatilidade

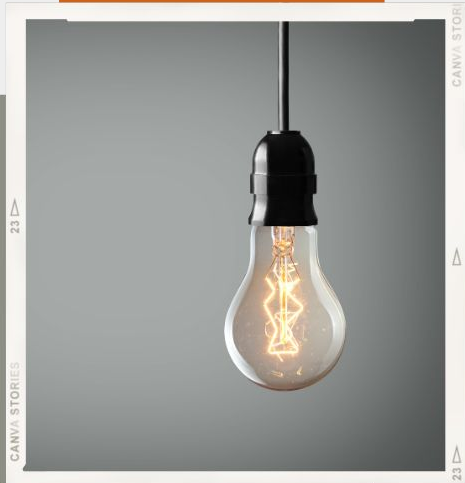
Aula 4.1

A jornada e estruturas de copy



“Marketing é trocar segundos por minutos”...

- Ícaro de Carvalho





Tomada de **decisão**
e execução da **ação**

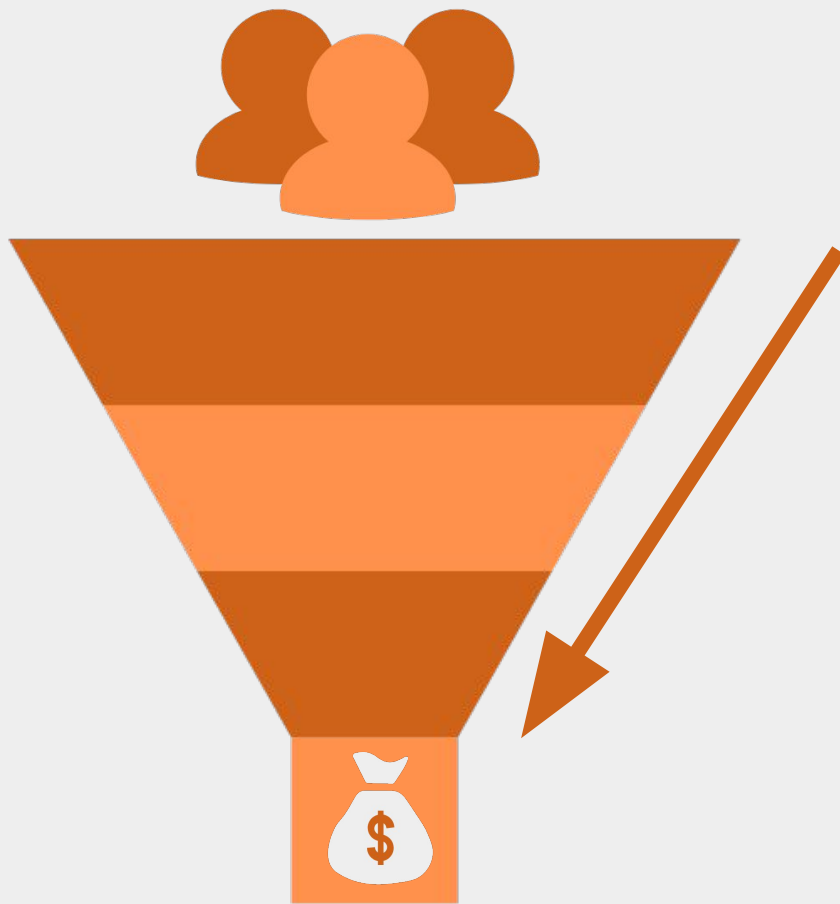
Jornada da pessoa consumidora




Jornada da pessoa consumidora



Jornada da
pessoa
consumidora





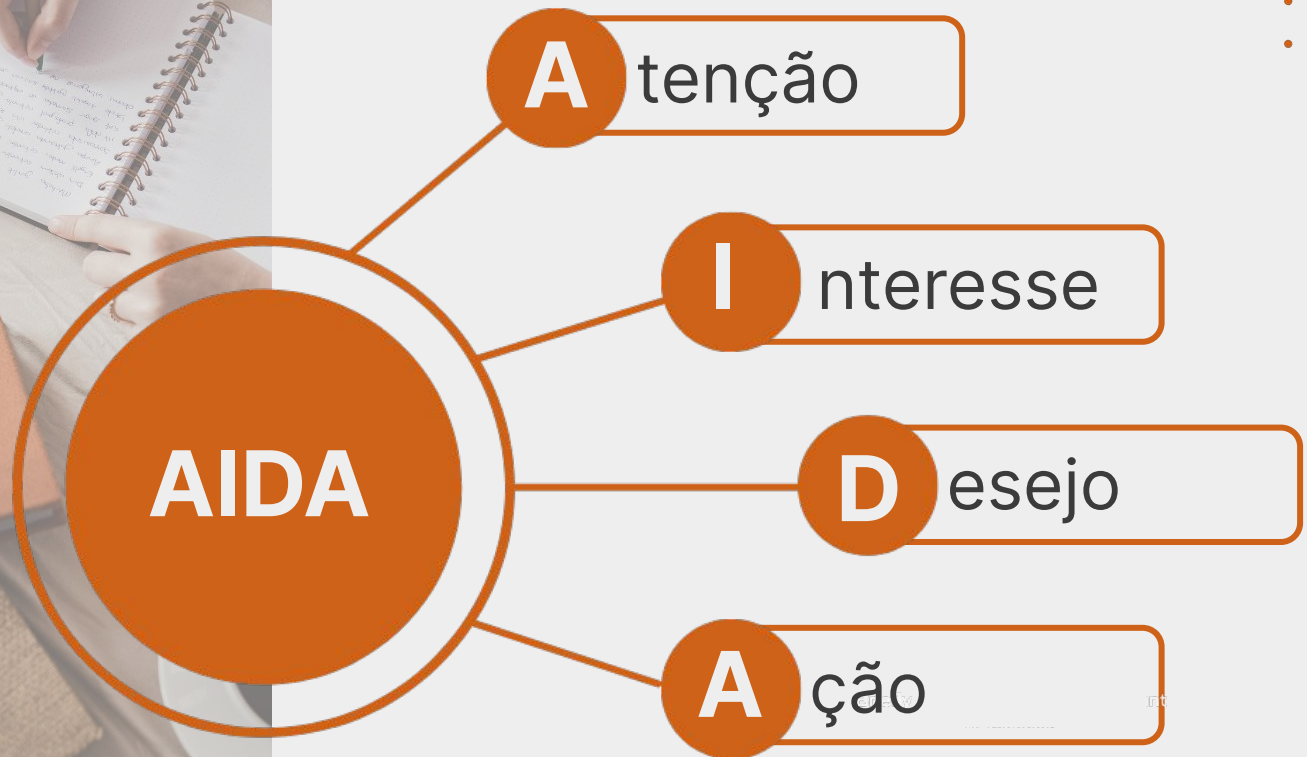
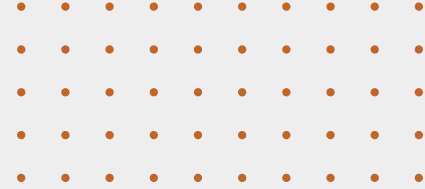
Os 5 passos da oferta irresistível

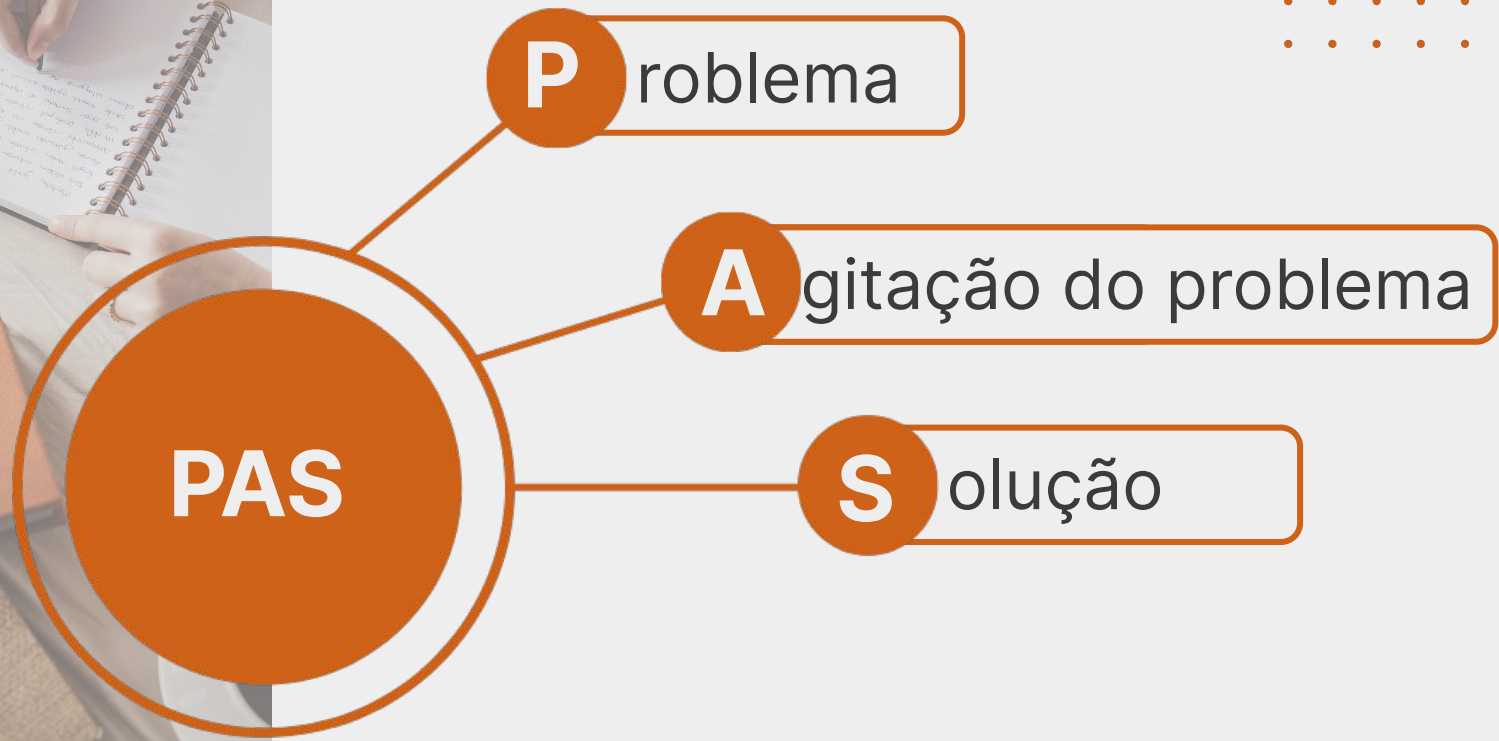
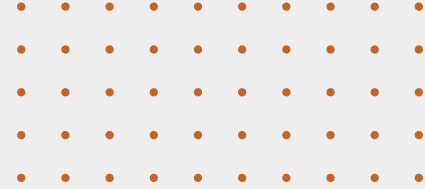
- 1 Chamar a **atenção**
- 2 Criar **conexão**
- 3 Apresentar o **problema**
- 4 Mostrar a **solução**
- 5 Fazer a **oferta**

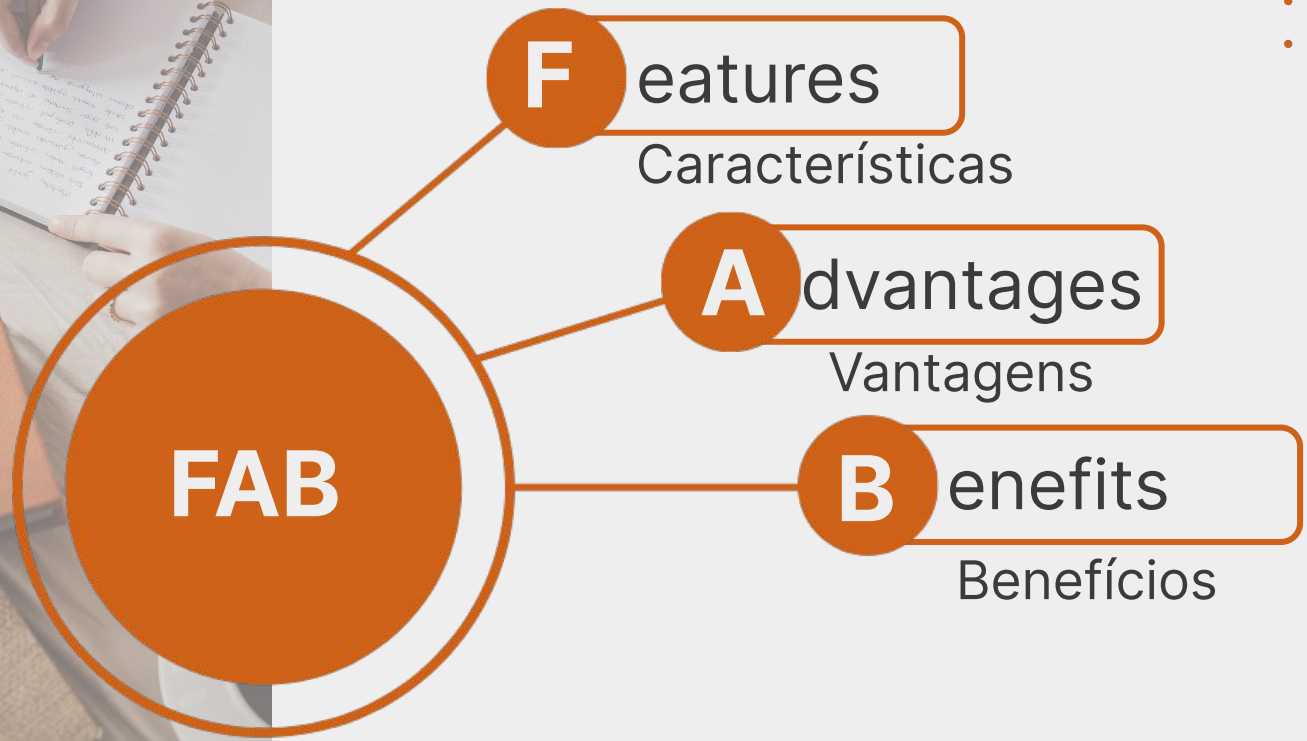
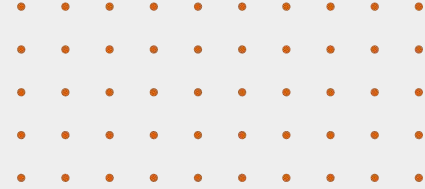


AIDA

Modelo que é um dos mais **antigos** e **principais** fundamentos do marketing









Daniela

Consultora da Transformação Digital

Features

Características

Nossa **consultoria em transformação digital** impulsiona seu crescimento. **Analizamos seu negócio, desenvolvemos estratégias personalizadas e implementamos tecnologias adequadas** para eficiência e produtividade. Acompanhamento contínuo para resultados duradouros.

Advantages Vantagens

Nossa análise abrangente oferece **visão clara das oportunidades digitais, estratégias personalizadas e soluções tecnológicas eficientes**. Transformação alinhada aos seus objetivos e vantagem competitiva.

Benefits Benefícios

Experimente um **aumento significativo na eficiência operacional**, com **redução de custos** e **produtividade aprimorada**. Surpreenda seus clientes com uma experiência excepcional em todas as etapas, desde a aquisição até o suporte pós-venda, resultando em satisfação e fidelidade inabaláveis. Esteja à frente do mercado em constante evolução, destacando-se da concorrência com agilidade e adaptabilidade.

Capacidade de bateria

Ter seu celular disponível pelo maior tempo possível.

Tamanho da memória

Armazenar tudo o que é importante para você.

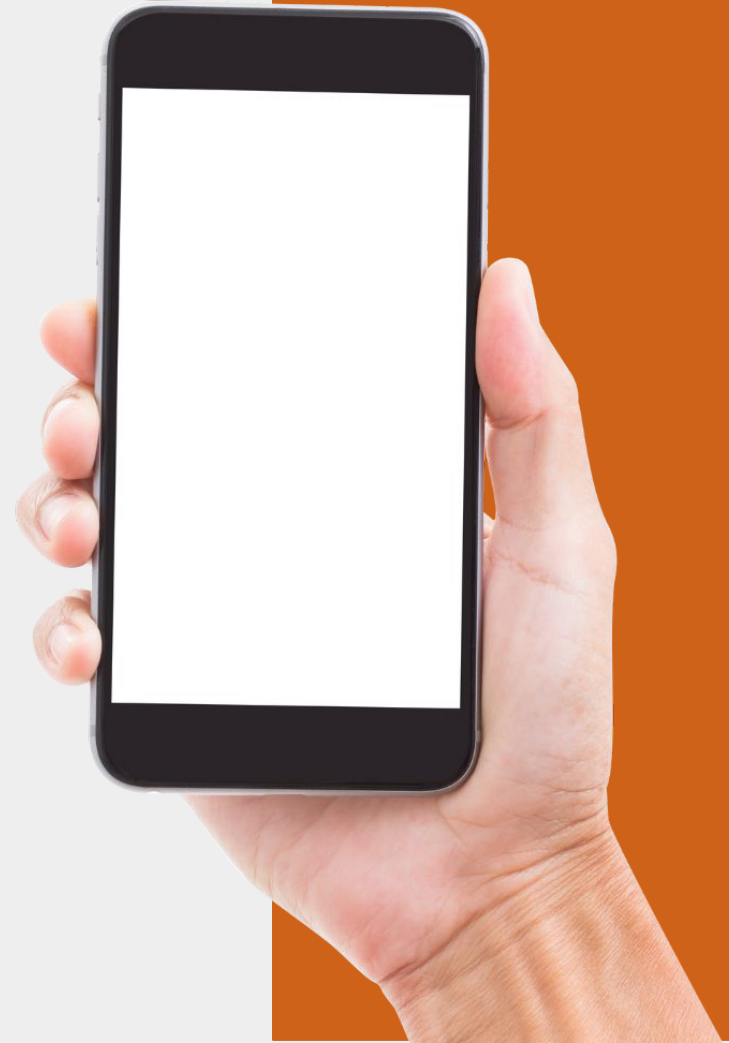
Qualidade da câmera

Registrar com fotos de boa qualidade seus melhores momentos.



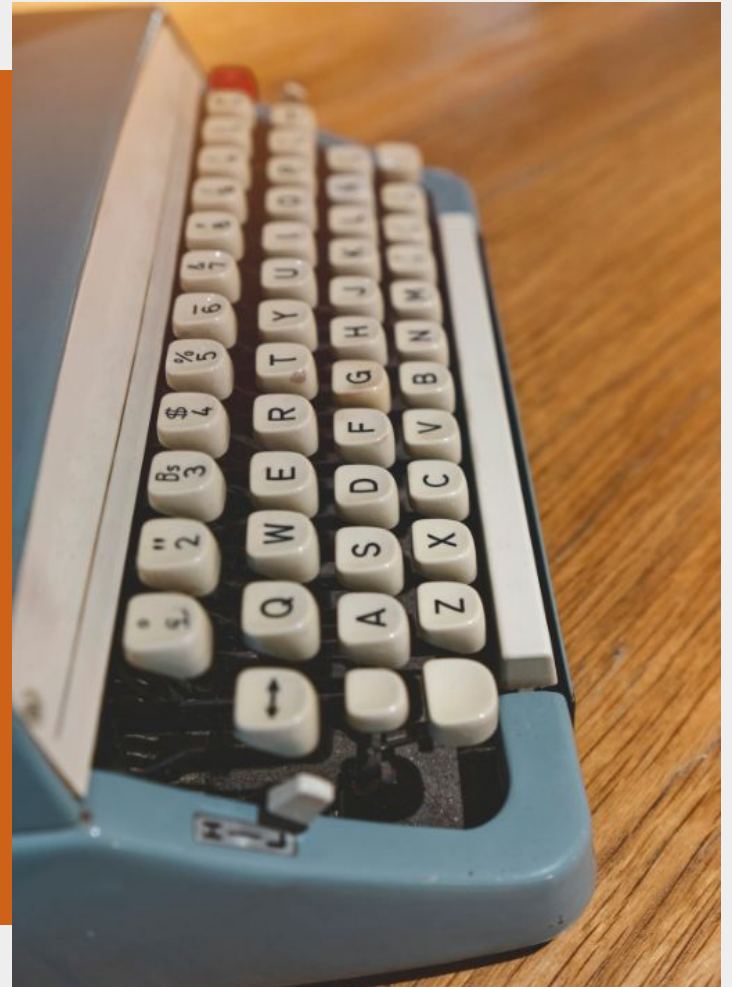
Características estão relacionadas diretamente ao seu produto/serviço.

Benefícios estão relacionados à maneira com a qual o que você tem para oferecer vai impactar na vida da pessoa consumidora.



Aula 4.2

Copywriting e suas diferentes aplicações



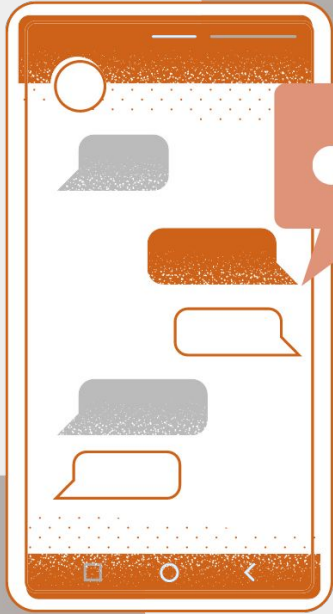


“Não grite para as massas; sussurre para poucos.

As pessoas vão escolher falar sobre as coisas. Entregue suas ideias...”

- Seth Godin

Copywriting e suas diferentes aplicações



- Existem **diferentes formatos** e **pontos de contatos** nos quais podemos aplicar a comunicação persuasiva e estratégias de copywriting.
- Por isso, **escolha pontos adequados** para o perfil de comportamento do seu público, assim como suas necessidades.



Compre 1 e leve 16.

Peugeot Boxer.
Conforto para
até 16 Passageiros

à vista
R\$ 54.367,

- Direção hidráulica • Motor diesel 2.8 • Vidros verdes
- Ar-condicionado duplo • Porta lateral corrediça • Tacômetro
- Desembaçador de vidro traseiro

Com desconto incluído de R\$ 3.000,00
Diversas condições de financiamento

Voltaire

NOVA IGUAÇU
3461-7700

Rod. Presidente Dutra,
13280



CAXIAS
3461-7500

Rod. Washington Luís,
1535

Seu Peugeot está na Voltaire.

Este somente para fins ilustrativos Peugeot Boxer (Plataforma 2.8 Diesel - 0100). Preço de tabela R\$ 57.367,00. Preço promocional para venda à vista R\$ 54.367,00, com desconto incluído de R\$ 3.000,00. Entrega sem taxa. Frete não incluído. Alguns itens acessórios não aplicáveis. Outras condições e taxas disponíveis nas concessionárias participantes. Preços válidos até 29/11/2020, não cumulativos com outras promoções.



VEÍCULO DE ACORDO COM O PROCONVE - PROGRAMA DE CONTROLE DE POLUIÇÃO DO AR POR VEÍCULOS AUTOMOTORES

Hoje, 1081 motoristas ganharam uma carona pra terminar a viagem.

Seguro Auto
Todo cuidado é Porto.

Baixe o App e fale com seu Corretor.

Porto Seguro

- Ative o hipocampo das pessoas

■ Investa em hypes

O CORPO HUMANO COMO VOCÊ
NÃO ESTÁ MAIS ACOSTUMADO
A VER: SEM BOTOX E SILICONE.

COM O LIVRO 1, GRÁTIS UM PÔSTER DO CORPO HUMANO.

ANATOMIA HUMANA

ATLAS DO corpoHumano

1 2 3 4 5 6

NESTE DOMINGO
DIÁRIO + 4,99 = LIVRO 1

DIÁRIO DE S. PAULO

PROMOÇÃO EXCLUSIVA PARA ASSINANTES DO DIÁRIO DE S. PAULO: R\$ 21,00 À VISTA OU 2 PARCELAS DE R\$ 10,50. Ligue para (11) 3008 8000 de segunda a sexta das 7h às 19h, sábados e domingos, das 7h às 12h. Consulte condições e prazos em [www.diariospaulo.com.br](#)

ótima

Qual o hambúrguer mais icônico do mundo?

O hambúrguer mais icônico do mundo é provavelmente o Big Mac, da rede de fast-food McDonald's. O Big Mac foi criado em 1967 por Jim Delligatti, um franqueado da McDonald's nos Estados Unidos, e rapidamente se tornou um item de menu popular em todo o mundo. O hambúrguer é composto por dois hambúrgueres de carne, alface, queijo, pickles, cebola e o famoso molho especial, tudo servido em um pão com gergelim e uma camada extra de pão no meio. O Big Mac é frequentemente usado como um símbolo da globalização e da cultura do fast-food.

Resposta do ChatGPT:

I.Amo muito tudo isso. 

■ Investa em hypes

 brazilianversion • 12 h
Motivação diária



“Eu não sou boa o suficiente em nada!”
-Barbie

 @BRAZILIANVERSION

♥ 💬 📍

 Curtido por thamercolen e outras pessoas

brazilianversion ✨ você trabalha, estuda, faz muitas outras coisas e ainda se sente igual a Barbie? 🙄 calma! ➡️ Arraste e confira os melhores diálogos para sua semana 🍷



Curtido por [redacted] e outras pessoas

brazilianversion ✨ você trabalha, estuda, faz muitas outras coisas e ainda se sente igual a Barbie? 🙄 calma! ➡️ Arraste e confira os melhores diálogos para sua semana 🍷

■ Investa em hypes



Search results for "margot robbie" on a social media platform. The search bar shows "margot robbie" with a magnifying glass icon. Below the search bar are tabs for "Imagens", "Notícias", "Filmes", and "Programas de TV". The main result is for "Margot Robbie", labeled as "Atriz". It features two profile pictures of her. Below the images is a short biography: "Margot Elise Robbie é uma atriz e produtora australiana, indicada a dois Óscares, quatro Globos de Ouro e cinco BAFTAs. Em 2017, a revista Time a nomeou uma das 100 pessoas mais influentes do mundo, e em 2019, ela foi classificada entre as atrizes mais bem pagas do mundo pela Forbes. Wikipédia". Below the biography are details: "Nascimento: 2 de julho de 1990 (idade 33 anos), Dalby, Austrália", "Cônjuge: Tom Ackerley (desde 2016)", "Altura: 1,68 m", "Irmãos: Cameron Robbie, Anya Robbie, Lachlan Robbie", and "País: Sarie Kessler, Doug Robbie". There is a "Feedback" button at the bottom right.

Search results for "margot robbie" on a movie database website. The "Filmes" section shows four movie posters: "Barbie" (2023), "O Lobo de Wall Street" (2013), "Esquadrão Suicida" (2016), and "Babilônia" (2022). Below this is a section "Outras pessoas também pesquisaram" with four profile pictures and names: Tom Ackerley, Greta Gerwig (Mais populares), Brad Pitt (Mais populares), and Natalie Portman. At the bottom, there is a link to the Wikipedia page: "pt.m.wikipedia.org https://pt.m.wikipedia.org · wiki". Below the link is the title "Margot Robbie – Wikipédia, a enciclopédia livre" and a short biography: "Margot Elise Robbie (Dalby, 2 de julho de 1990) é uma atriz e produtora australiana, indicada a dois Óscares, quatro Globos de Ouro e cinco BAFTAs." There is a small profile picture of Margot Robbie to the right of the biography.

- Use uma linguagem clara e concisa.

The image shows the Netflix homepage banner. The background is a collage of various movie and TV show posters, including 'Teen Wolf', 'Lucifer', 'Manifest', 'Sangue e Água', 'Little Angel', 'Shrek', 'Fera-Mar', 'O Trol da Montanha', and 'O A de Chat'. The Netflix logo is in the top left. In the top right, there is a language selector set to 'Português' and a red 'Entrar' button. The main text is centered: 'Filmes, séries e muito mais. Sem limites.' Below it is the tagline 'Assista onde quiser. Cancele quando quiser.' and a prompt 'Pronto para assistir? Informe seu email para criar ou reiniciar sua assinatura.' At the bottom, there is a white input field for an email address and a red button with the text 'Vamos lá >'.

NETFLIX

Português Entrar

**Filmes, séries e muito mais.
Sem limites.**

Assista onde quiser. Cancele quando quiser.

Pronto para assistir? Informe seu email para criar ou reiniciar sua assinatura.

Email **Vamos lá >**

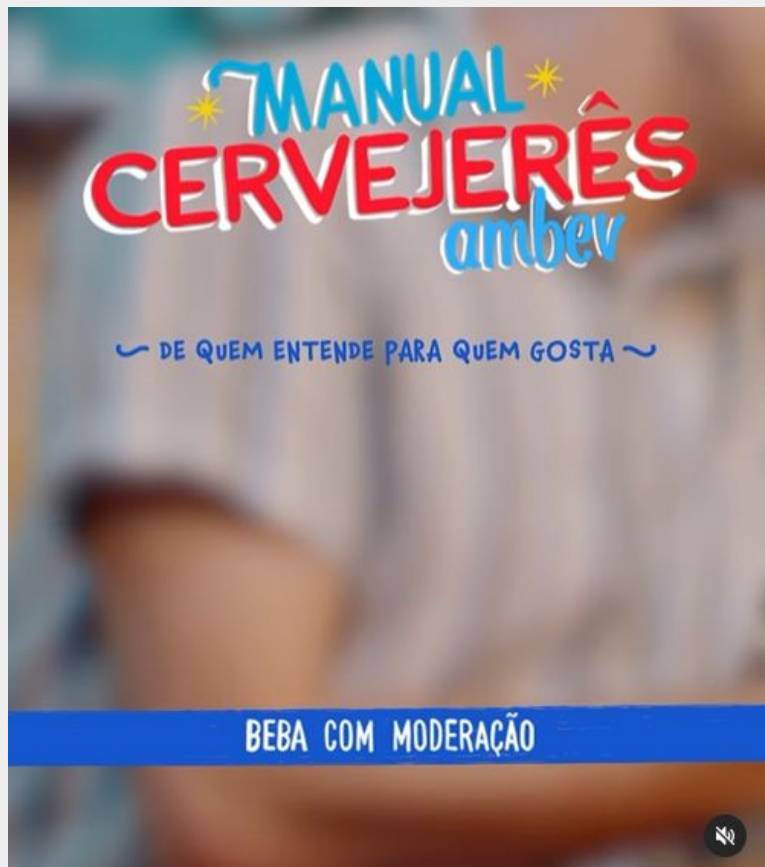
- Utilize uma voz que se encaixe com a sua marca.

Conheça nosso Cartão de Crédito

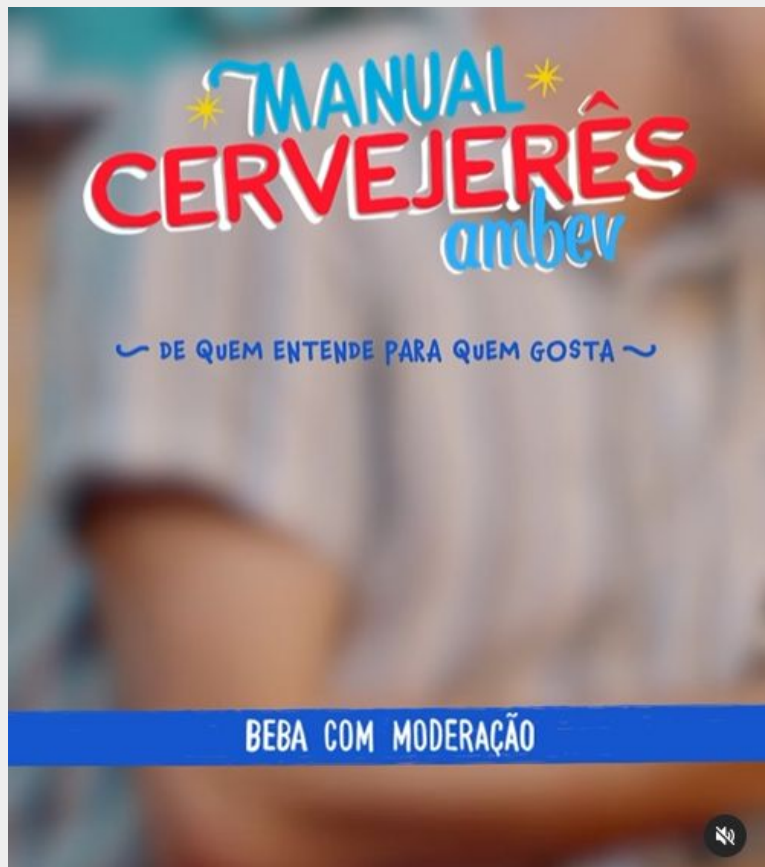
Pode chamar ele de roxinho. Além disso, pode chamar ele de moderno, gratuito e prático também.

[Saiba mais →](#)





- Use imagens e vídeos para tornar suas aplicações mais atraentes.



- Use imagens e vídeos para tornar suas aplicações mais atraentes.



VENDA SUA MÃE.

Seu primo, bicicletas,
palito de fósforo, camisetas,
lhamas, abacates
ou o que você quiser.
A gente ensina a escrever
textos que vendem.
O que você vai vender,
aí é contigo.

textos
P/ VENDAS IMEDIATAS

Curso
100% online.

Inscriva-se

Curso Copywriting | Mind School

Anúncios digitais all type para Semana de Copy
e curso Texto para Vendas Imediatas da Mind School.

- Quebre o padrão

- Não deixe de fazer ofertas, mas não faça só ofertas.

A promotional graphic for coffee. The background is a rich brown color with decorative elements like coffee beans, a coffee cup, and abstract patterns. The text is in a bold, yellow, sans-serif font. On the right side, there is a high-quality photograph of a white coffee cup filled with black coffee, sitting on a matching saucer with a silver spoon. In the bottom right corner, there is a 3x3 grid of small yellow circles.

O CAFE

COMPRE
NOSSO
CAFÉ!

@O CAFE

Peça o seu



@OCAFE

COMO COMEÇAR A SEMANA TENDO UM BOM DIA?



SABOREANDO ~~UM CAFÉ.~~
O CAFÉ.

Peça o seu





@OCAFE

COMO COMEÇAR A SEMANA TENDO UM BOM DIA?



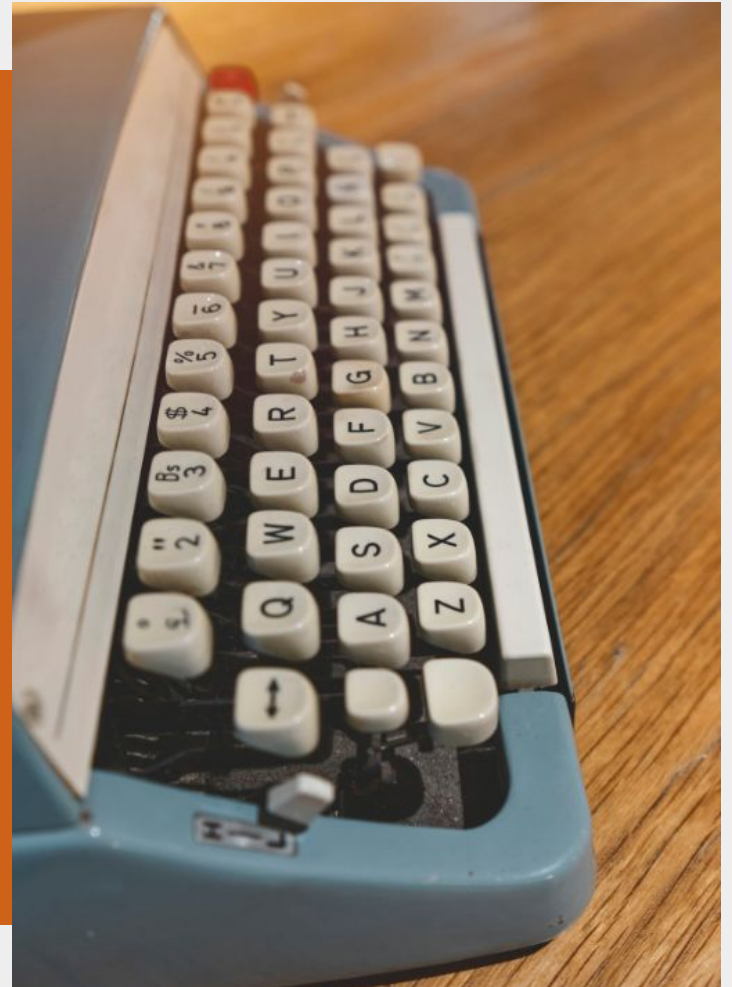
SABOREANDO ~~UM CAFÉ.~~
O CAFÉ.

Peça já o seu 



Aula 4.3

Copy na prática e análise de caso real





*“Oi. Meu nome é Bettina,
eu tenho **22 anos**
e **1 milhão e 42 mil reais**
de **patrimônio acumulado**”.*



Começou com **pouco**



Especifica a sua **idade**
(19 anos)
e o **valor** investido.
(R\$1520,00)



Não foi **sorte**, não **herdou**
uma bolada e nem **ganhou**
na loteria.



Ela diz que o **problema** é que a **maioria** das pessoas **pula o vídeo** e apenas se choca com histórias como a dela.



A minoria que clicar no botão vai ter **acesso ao passo a passo** que ela seguiu para alcançar seu primeiro milhão



Começou com **pouco**

Especifica a sua **idade** (19 anos) e o **valor** investido. (R\$1520,00)

“Oi. Meu nome é Bettina, eu tenho **22 anos** e **1 milhão e 42 mil reais de patrimônio acumulado**”.

Não foi **sorte**, não **herdou** uma bolada e nem **ganhrou** na loteria

Ela diz que o **problema** é que a **maioria** das pessoas **pula o vídeo** e apenas se choca com histórias como a dela

A minoria que clicar no botão vai ter **acesso ao passo a passo** que ela seguiu para alcançar seu primeiro milhão



Independente do formato, seja em textos, vídeos ou qualquer outro, o que importa é a **estratégia da sua comunicação.**

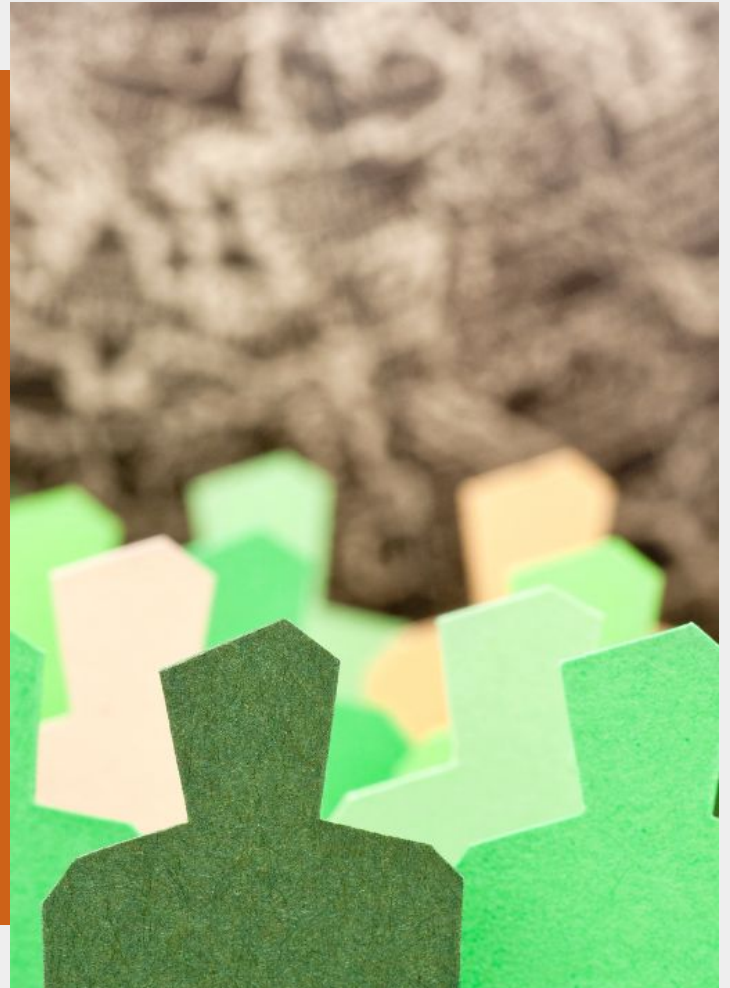


Aula 05

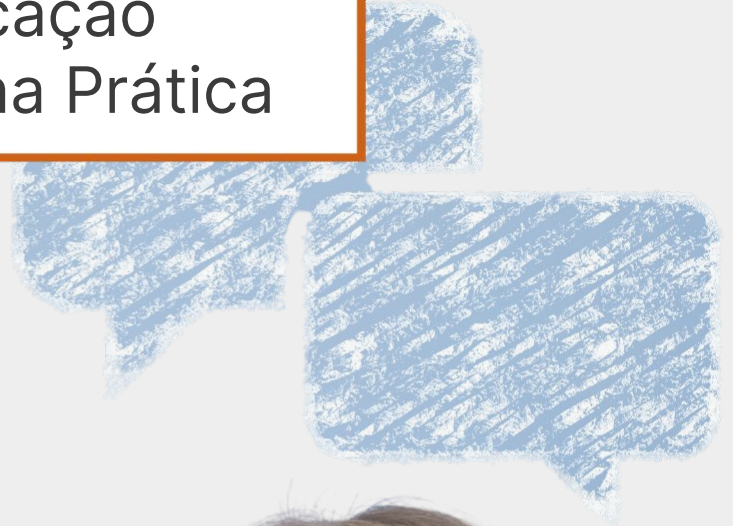
Ética e Persuasão

Aula 5.1

Persuasão na Prática



Comunicação Persuasiva na Prática



Comunicação Persuasiva na Prática

- Diga algo que chame e prenda a atenção
- Diga porque a pessoa deve se interessar no que você diz
- Diga porque deve acreditar que o que você diz é verdade



Comunicação Persuasiva na Prática

- Prove que é verdade
- Diga como deve ser feito o pedido
- Demonstre urgência e diga que é pra ser feito o pedido agora



Olá! Espero que esteja tendo um ótimo dia!
Posso te fazer uma pergunta importante?
Você já imaginou como um design criativo
e impactante pode transformar a maneira como as
pessoas veem a sua marca?



Não usar esta área
Não usar esta área
Não usar esta área



Mensagem



Você já imaginou como um design criativo e impactante pode transformar a maneira como as pessoas veem a sua marca?

Bem, eu sempre pensei que o design fosse apenas um detalhe secundário. Não sei se realmente preciso disso.

Compreendo sua preocupação, mas vou te explicar o porquê do design ser uma peça fundamental no sucesso do seu negócio. Vivemos em um mundo altamente visual, onde a primeira impressão conta muito. Um design atrativo e profissional pode capturar a atenção do seu público-alvo, despertar emoções e até mesmo influenciar suas decisões de compra.



Não usar esta área
Não usar esta área
Não usar esta área



Mensagem



design atrativo e profissional pode capturar a atenção do seu público-alvo, despertar emoções e até mesmo influenciar suas decisões de compra.

Hmm, isso é interessante. Mas como posso ter certeza de que o que você diz é verdade?

Ótima pergunta! Como designer gráfico com mais de 10 anos de experiência, trabalhei com uma variedade de clientes e testemunhei os resultados positivos que o design estratégico pode trazer. Inclusive, vou te apresentar alguns depoimentos de clientes satisfeitos que viram um aumento significativo na atratividade de suas marcas, engajamento do público e, conseqüentemente, um crescimento nos negócios.



Não usar esta área
Não usar esta área
Não usar esta área



Mensagem



aumento significativo na atratividade de suas marcas, engajamento do público e, conseqüentemente, um crescimento nos negócios.

Bom, se você tem provas reais de que isso funciona, talvez seja hora de considerar investir em design.

Excelente decisão! Agora, vamos falar sobre como posso te ajudar. Minha abordagem consiste em entender profundamente a sua marca e seus objetivos, para criar um design exclusivo e personalizado que realmente reflita a essência da sua empresa. Eu irei te guiar em todo o processo, desde a concepção até a implementação final.



Não usar esta área
Não usar esta área
Não usar esta área



Mensagem



um design exclusivo e personalizado que realmente reflita a essência da sua empresa. Eu irei te guiar em todo o processo, desde a concepção até a implementação final.

Exatamente, por isso, o próximo passo é você aproveitar essa oportunidade e fazer o seu pedido agora. Ao investir em um design impactante, você estará abrindo portas para um maior reconhecimento de marca, uma conexão mais forte com seu público-alvo e, por fim, um impulso significativo em seus resultados de negócios. Vamos começar seu projeto?

Perfeito, vamos iniciar!



Não usar esta área
Não usar esta área
Não usar esta área

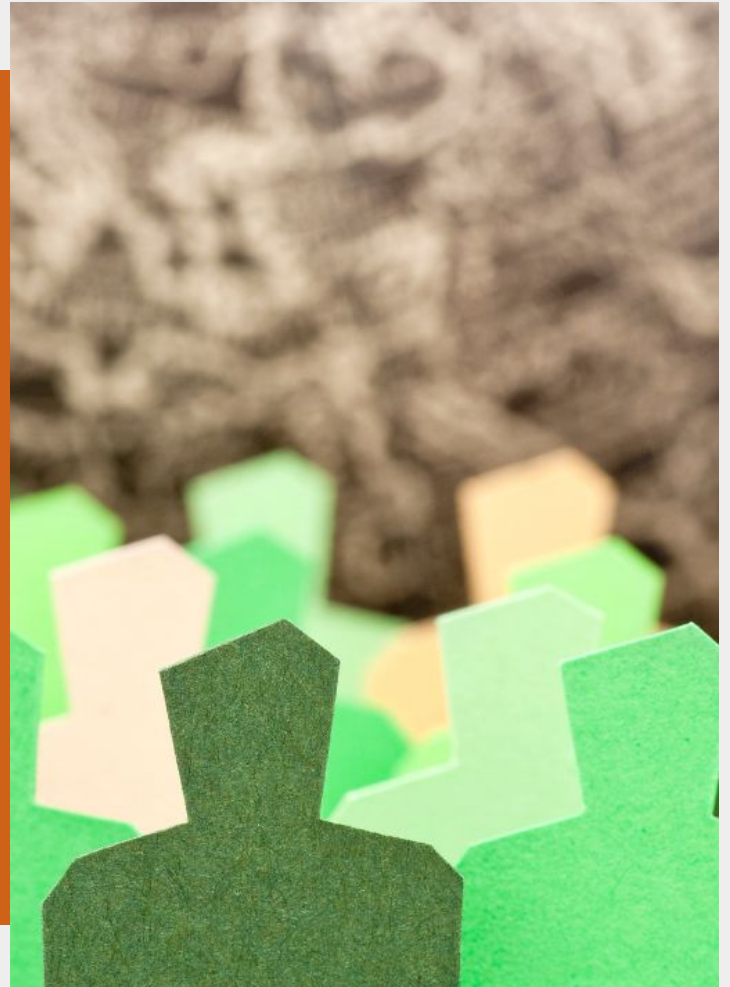


Mensagem



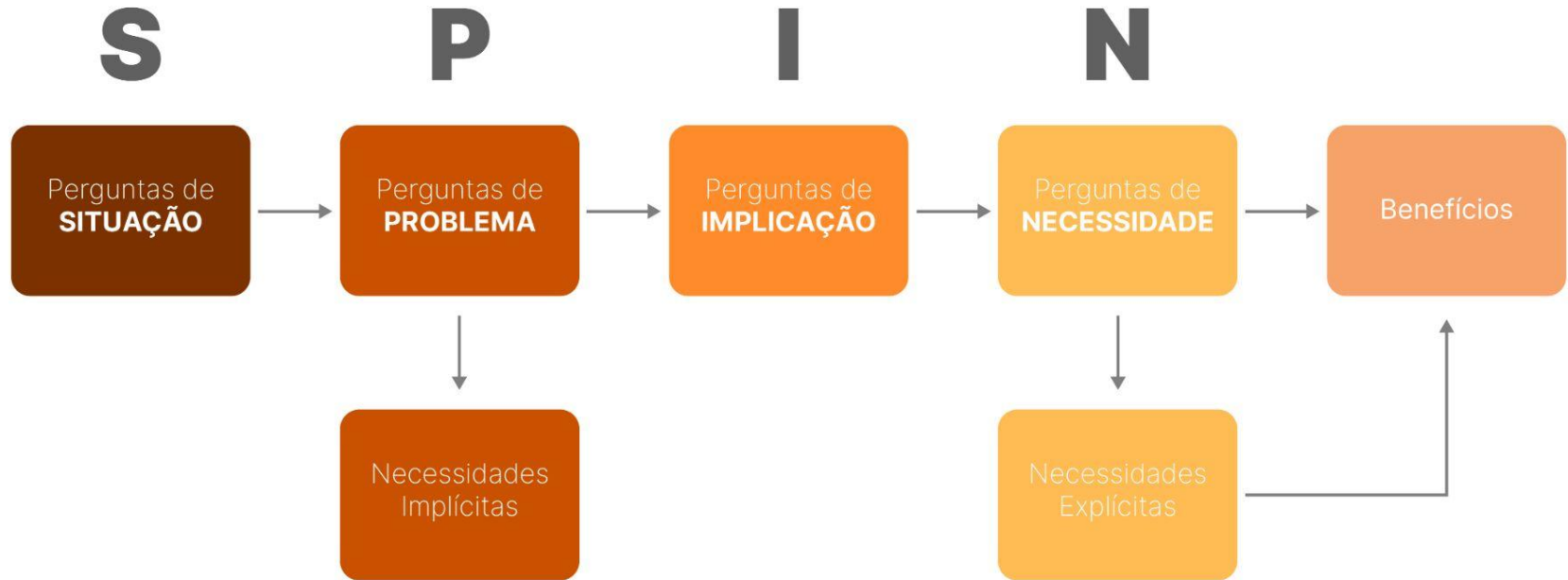
Aula 5.2

Superando Objeções: Técnicas Eficazes





Técnica SPIN





Perguntas
de Situação

Técnica SPIN Selling

Entender a situação atual da pessoa cliente:

Técnica SPIN Selling

Quais são as circunstâncias atuais da sua empresa?

Como estão organizados seus processos e equipe?

Quais produtos/serviços vocês oferecem atualmente?



Perguntas
de Situação



Perguntas
de Problema

Técnica SPIN Selling

Identificar dores, dificuldades e insatisfações:

Técnica SPIN Selling

Quais dificuldades ou desafios você está enfrentando atualmente?

Existe alguma insatisfação ou preocupação com o seu processo atual?

Quais são os principais obstáculos que estão impactando seus resultados?

Técnica SPIN Selling



S

Perguntas
de Situação



P

Perguntas
de Problema



I

Perguntas
de Implicação

Descobrir as consequências/impacto dos problemas:

Técnica SPIN Selling

Quais seriam as consequências se esse problema persistir?

Como a falta de solução para esse desafio afetaria seus prazos e metas?

Quais são os impactos financeiros de não resolver essa questão?

Técnica SPIN Selling



S

Perguntas de Situação



P

Perguntas de Problema



I

Perguntas de Implicação



N

Perguntas de Necessidade de solução

Evidenciar o valor agregado ou a importância da nossa solução para o que foi apresentado:

Técnica SPIN Selling

Se pudéssemos resolver esses problemas, que benefícios você enxergaria para o seu negócio?

Você vê valor em melhorar [aspecto específico do problema] com nossa solução?

Quais são as vantagens que você espera obter ao superar esses desafios com a nossa ajuda?

Técnica Rapport

Consiste em uma **abordagem de comunicação e relacionamento** que busca estabelecer uma conexão positiva e harmoniosa com outra pessoa.



Técnica Rapport

Consiste em uma **abordagem de comunicação e relacionamento** que busca estabelecer uma conexão positiva e harmoniosa com outra pessoa.

Seu objetivo é **criar uma relação de confiança, empatia e compreensão mútua**, favorecendo uma interação mais eficaz e produtiva.





Técnica Rapport

- 1- Interesse genuíno
- 2- Escuta ativa e empatia
- 3- Construção de conexões
- 4- Autenticidade e respeito



Até mais!