

Websérie - Copywriting

Copy para redes sociais

Agora é a sua vez! A partir do nosso conhecimento em copy para as redes sociais, crie o seu texto para a seguinte situação:

- Faça o texto para a sua empresa (que você trabalha, que é proprietário(a), fictícia, o que desejar);
- Escolha um produto (pode ser físico ou infoproduto, como e-book por exemplo);
- Você precisa transformar o seu produto em uma solução desejável;
 - Existe uma diferença entre **promessa** e **solução**.

Promessa: *Escreva como um mestre e lucre como gente grande*

Solução: *Todo copywriter profissional usa as mesmas estruturas de copy, se você dominar essas estruturas, rapidamente você eleva o seu nível de copy.*

Copy 01 - tráfego orgânico

- Apresente o seu produto para novos seguidores, mostre os benefícios e soluções dele.
- O objetivo aqui é engajar: curtidas, comentários, encaminhamentos, novos seguidores.

Copy 02 - tráfego pago

- Agora, a estratégia é anunciar para todos os usuários que engajaram no seu post orgânico;
- Venda o seu produto utilizando ganchos e vieses cognitivos (gatilhos mentais). O objetivo é a conversão. Lembre-se que a conversão pode ser: enviar mensagem direta ou whatsapp, preencher o formulário de cadastro, fazer uma ligação, baixar o e-book ou ir direto para o carrinho de compras. Depende da sua estratégia.