



Script

os 5 passos dos
vídeos de vendas

Olá! Meu nome é Rafael Albertoni e antes de mais nada eu quero te dar parabéns!

Parabéns pelo seu interesse em aprender sobre *Copywriting*.

Essa é uma técnica com quase 200 anos, praticamente ignorada e desconhecida aqui no Brasil.

Saber vender é a habilidade número 1 que todo empreendedor deve se especializar.

Vender usando as palavras certas é a diferença entre ter um negócio milionário, ou sofrer a vida inteira em negócios sem sucesso.



Sobre o Autor:

Rafael Albertoni

Copywriter Profissional, já gerou mais de 3,5 milhões de reais de faturamento para seus clientes.

Vamos começar com o que é Copywriting?

Por que ele faz tanta diferença no mundo dos negócios e do marketing?

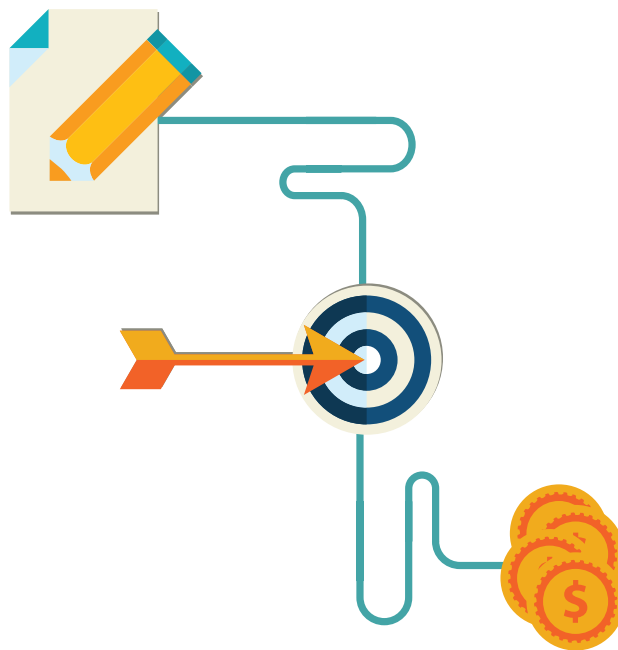
Para que você inicie um negócio ou físico, ou digital, a principal habilidade que você precisa ter é a de vender.

Eu sei que não são todas as pessoas que têm essa habilidade natural para vendas, porém, quando falamos de negócios na internet, possuímos uma vantagem absurda se compararmos com a venda presencial.

Se você souber o que dizer, quando dizer, como dizer e para quem dizer, se você tiver [o conhecimento básico do copywriter](#), você vai conseguir vender qualquer coisa para qualquer pessoa!

E a melhor forma que eu conheço para te ajudar a fazer isso é ensinando a arte do Copywriting, a arte de escrever textos persuasivos que vendem!

E que funcionam de forma automática! ➡



Através de um vídeo ou carta de vendas, que trabalha para você como equipe de vendedores na rua 24 horas por dia, 7 dias por semana.

Imagine se você pudesse fazer um download para o seu cérebro dos anos de experiência que os copywriters e os especialistas em marketing têm, e que usam para vender milhões de reais, e aplicar tudo isso hoje na comunicação com seus clientes.

Imagine se você soubesse como dizer exatamente a palavra certa, na hora certa, da forma certa e para as pessoas certas, todas as vezes que você fosse fazer uma venda.

É isso o que vou te mostrar aqui:

Como construir um discurso de vendas perfeito, que funcione sempre e que faça vendas de forma automática, causando engajamento e até admiração dos seus clientes.

Há 5 anos eu li um livro fantástico chamado “O Guia de Investimentos do Pai Rico”, de Robert Kiyosaki. Nesse livro eu aprendi que criar ativos do zero é a melhor maneira de construir riqueza e prosperidade na sua vida, e que, principalmente, os ativos mais poderoso que você pode criar são aqueles que não dependem da sua presença para gerar renda constante.

Foi nessa época que comecei a pesquisar muito sobre como poderia criar ativos e descobri que algumas pessoas estavam vendendo produtos de informação na internet e tendo lucros absurdos, então eu pensei:

“Eu preciso entender disso... Eu preciso aprender a vender infoprodutos”.

E o que é um infoproduto?

As pessoas que já conhecem alguma coisa sobre infoprodutos tem uma ideia muito limitada sobre o que é esse tipo de produto e sobre o potencial deles.

Um Infoproduto não é só um produto vendido pela internet. Um livro é um infoproduto, uma palestra, uma aula, um webinar, um curso ao vivo, uma consultoria, um plano de coaching, qualquer informação que faça diferença e que possa ser vendida, é um infoproduto. É um produto baseado no bem mais precioso do milênio, a informação.

A diferença é que agora nós temos o poder da internet como um meio 100% escalável de vender qualquer informação que você tenha sobre qualquer assunto que você desejar. A informação de qualidade é o ativo mais preciosos da nossa era!



Depois de decidir o que queria vender e como eu queria vender os meus produtos de informação, tentei fazer isso por minha conta.

Montei um site lindo, escolhi um nicho que eu achava rentável, pesquisei todas as informações, fiz um produto excelente, ou pelo menos eu achava que era excelente, e comecei a tentar vender.

Eu consegui trazer um bom tráfego, estava gastando alguns milhares de reais para gerar esse tráfego, para construir uma lista de pessoas interessadas naquele produto.

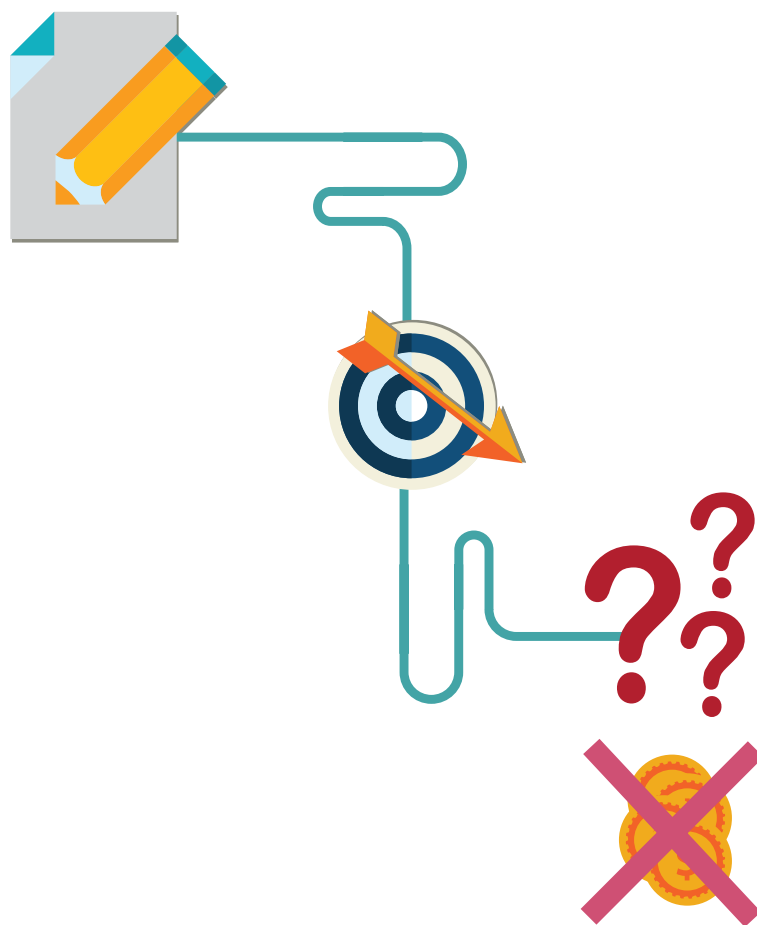
Montei minha apresentação, meu vídeo de vendas, escrevi tudo que eu queria da melhor maneira que eu consegui, estava tudo perfeito. As pessoas estavam adorando o conteúdo, eu convidei as pessoas da lista para uma palestra online muito legal e eu estava pensando:

“É hoje que eu vou vender muito. Todo mundo está gostando da palestra! É só abrir o carrinho e a enxurrada de dinheiro vai entrar!!!”

Chegou a hora da venda, peguei o script que eu tinha preparado para fazer a venda e comecei a ler, respondi todas as perguntas das pessoas, coloquei o link de compras na tela e comecei a olhar o que aconteceria nas vendas!!!

Sabe o que aconteceu?

Absolutamente NADA!!!



Eu terminei a aula e, naquela noite, depois de tanto trabalho, dedicação e dinheiro, eu fui abrir a página de vendas e...eu não tinha vendido nada!

Eu não conseguia entender o que tinha acontecido...

Eu revi todo o processo, olhei todas as configurações para ver se tinha algum problema técnico, algum erro...

Estava tudo perfeito, não tinha erro nenhum! Nada errado no sistema.

O meu grande erro foi que eu realmente não sabia como fazer uma venda!

A partir daí comecei a estudar TUDO o que via pela frente a respeito de vendas.

Depois de muita, mas muita pesquisa, eu acabei descobrindo técnicas aplicadas no mercado americano que funcionavam a centenas de anos...

Aos poucos eu fui montando um modelo, baseado no conhecimento que eu ia adquirindo, que serve para...

Vender Praticamente Qualquer Coisa Para Qualquer Um!

Com esse modelo, foi possível criar um script de vendas absolutamente matador!

A grande verdade é que não importa o que se está vendendo...toda venda é baseada no mesmo processo!

Esse modelo que você está prestes a conhecer é a diferença entre ganhar milhões de reais com uma oferta e ter um negócio próspero e sustentável, ou ter pouca ou nenhuma venda, como aconteceu comigo e provavelmente quebrar...ir a falência...

Antes de dar todos os detalhes sobre esse script, é preciso entender que tráfego é importante sim, mas não é garantia de nada. É mito achar que quem tem tráfego tem tudo.

Se você não souber vender, ter pessoas entrando no seu site não significa NADA! Você será apenas uma pessoa muito conhecida e sem dinheiro nenhum!

Vender é a **PRINCIPAL** habilidade que qualquer empreendedor deve ter!

E o principal conteúdo que eu posso te recomendar para ajudar a construir a sua habilidade de vendas e persuasão é o [Ebook Conhecimento Básico do Copywriter Iniciante](#)...



Um Copywriter é alguém especializado em geração de resultados e vendas...

Existem basicamente dois tipos de estratégias de Marketing:

A primeira estratégia é a mais conhecida pelo público brasileiro...a Estratégia de Branding...

Nessa estratégia o foco da empresa está em construir uma marca sólida de sucesso que esteja presente na mente do consumidor todas as vezes que ele quiser comprar algum produto que sua empresa oferece.

Essa estratégia é altamente eficaz para empresas de grande porte, com muito dinheiro para usar em marketing e muito dinheiro para errar sem perder a saúde financeira da empresa.

Quando nós falamos de empresas de micro, pequeno e médio porte a história é completamente diferente.

Cada real gasto com marketing deve retornar para a empresa com lucro!

Empresas pequenas e médias não tem milhões de reais para torrar em testes de marketing e estratégia de construção de marca. Elas precisam lutar para vender todos os dias ou então vão a falência em poucos meses!



Para micro, pequenas e médias empresas a única estratégia é focar em Marketing de resultado, ou, como nós chamamos, o Marketing Direto.

O Marketing Direto é a forma mais eficaz de investir em ações e medir seus resultados de vendas.

Você já parou para pensar se aquele outdoor, aquela propaganda de TV ou Jornal, estão realmente te trazendo mais clientes do que o dinheiro que você está gastando para estar com sua marca lá?

O Marketing direto é uma estratégia de resultado e mensuração! Somente quando você souber de onde vem o seu cliente de melhor qualidade ao menor custo, aí sim você estará no caminho certo para construir uma empresa altamente lucrativa e que, de fato, coloca mais dinheiro no SEU BOLSO!

Entendido isso, vamos agora entrar em detalhes sobre COMO construir uma estratégia de marketing direto da forma correta.

O “script matador” é um modelo de cinco itens com foco em 3 coisas...

VENDER, VENDER e VENDER

Quando colocados na ordem certa, estes 5 passos têm um poder gigantesco de influência e persuasão nas pessoas que estão assistindo ou lendo. É quase uma mágica!

Você já parou para pensar por que todas as propagandas das Casas Bahia, da Polishop e de outras empresas são sempre iguais?

Por que essas empresas bilionárias gastam milhões de reais para colocar sempre os mesmos comerciais na TV?

A resposta é muito simples meu amigo e minha amiga...

É POR QUE ESTE MODELO FUNCIONA SEMPRE, E VAI CONTINUAR FUNCIONANDO POR ANOS... DÉCADAS

Agora, antes de te ensinar tudo isso, quero fazer um alerta: Você só deve usar esse modelo de vendas em produtos e negócios que você realmente acredita e conheça os resultados positivos que eles pode gerar.

O fato é que isso aqui é tão poderoso que você vai conseguir vender até para aquela pessoa que não deveria comprar.

Pense muito bem antes de usar estes 5 passos em qualquer produto...

Se você não quer ter uma enxurrada de clientes demandando dezenas de coisas diferentes de você, não use!

Eu estou contando com a sua honestidade, com a sua integridade de vender produtos que realmente façam a diferença na vida das pessoas.



Para começar eu sempre gosto de trazer a definição de Copywriting, dessa técnica tão poderosa.

A definição que eu dou é que Copywriting é: “A Técnica de escrever scripts persuasivos, falados ou lidos, que tem como objetivo e resultado fazer as pessoas que estão lendo tomarem uma ação.”

Que tipo de ação?

Cadastrar na sua lista, responder uma pesquisa, ler um e-mail, comprar um produto, enfim, qualquer coisa que você deseja que os seus clientes façam.

Antes de aprender os 5 itens de um script matador, você precisa aprender quatro conceitos valiosos para suas Cartas, Vídeos e Scripts de Vendas fiquem PODEROSOS de verdade. Vamos lá, uma a uma:

1 – Linguagem pessoal

Pessoas gostam de fazer negócios com pessoas e não com empresas, elas precisam dessa aproximação que a internet nem sempre oferece. Então usar uma linguagem pessoal ajuda a causar uma impressão de que elas sabem que há uma pessoa por trás daquele script, o sistema funciona muito melhor, existe muito mais confiança dessa maneira.

2 – Encontrar o sentimento chave

O que é o sentimento chave? Por que a pessoa compra ou por que faz o que ela faz? Por exemplo, quem vai comprar uma dieta ou algo desse tipo: Por que ela compra? Muita gente falaria que as pessoas compram dietas para emagrecer, mas é um pouco mais profundo do que isso.

Por que ela quer emagrecer?

Ela quer emagrecer para se sentir melhor!

Ela vai aceitar muito mais o corpo dela, vai ficar muito mais feliz, não vai sentir tanta vergonha.

A pessoa vai ter um sentimento de persistência e resultado, de felicidade, de cumprir a meta dela e é aí que você tem que pegar: O que a pessoa vai sentir na hora que ela tiver concluído a

compra e a experiência com o seu produto?

Você tem que encontrar esse sentimento chave de resultado e usar no seu script de vendas.

3 – Reforçando a dor

Isso é, colocar o dedo na ferida!

Todo produto de informação que vende muito resolve um problema. Esse é o tipo de produto que mais vende no mundo! E eu diria que é o único tipo de produto que vende no mundo!

Para criar um negócio de sucesso você tem que resolver o problema de alguém!

E na hora de vender, você tem que mostrar que, a partir do momento em que ele tiver o seu produto, aquela dor não vai mais estar lá.

Reforçar a dor é poderoso, mas deve ser feito da maneira certa, e você vai aprender sobre isso no Script Matador logo abaixo e no [Conhecimento Básico do Copywriter Iniciante](#), caso você tenha interesse em se aprofundar mais nesse assunto.

[Para descobrir como receber este Ebook clique aqui.](#)

4 – Você tem que saber que o seu produto é a ponte e não o objetivo.

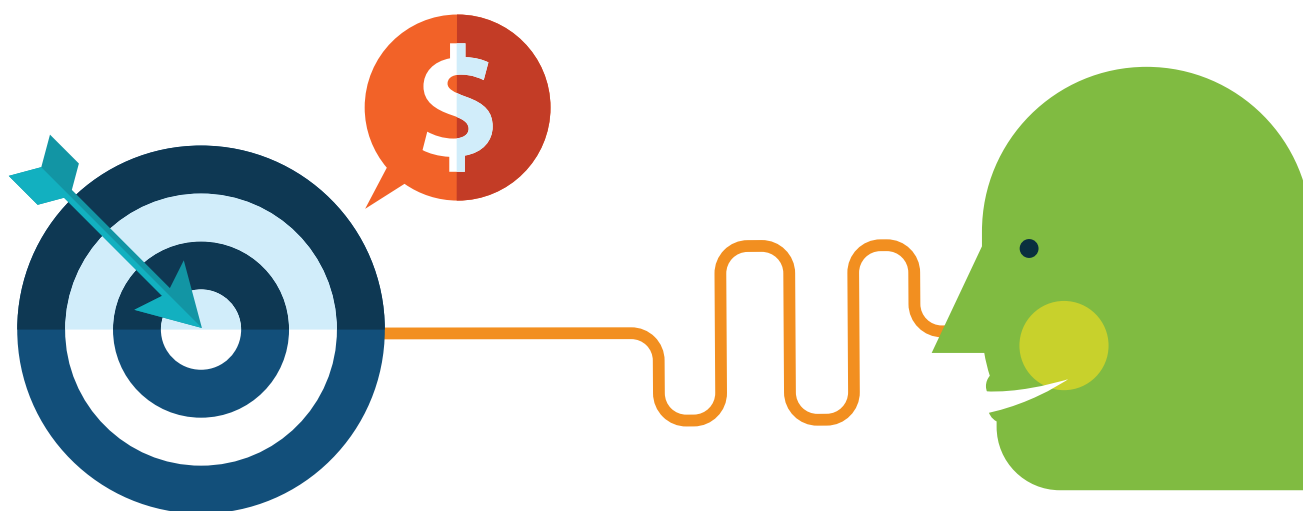
A pessoa está comprando o seu produto para resolver um problema que ela tem.

O seu produto é a ponte entre o problema e a solução que essa pessoa procura. Quero que isso fique bem claro!

O seu produto não é o que seu cliente quer, o seu cliente quer o que o seu produto entrega de Benefícios!

Agora que você conhece os pontos Chave de uma venda bem feita, vamos aos cinco passos do “script matador”.

Com esses cinco passos ordenados, você consegue escrever um script de vendas para qualquer tipo de produto. Vamos lá.



Os 5 passos do Script Matador

1 - Atenção instantânea: é uma quebra de padrão, é uma maneira de reformar a nossa atenção.

Quando você estiver assistindo televisão, preste atenção em quantos segundos a imagem fica em um ângulo fechado de câmera, em um ângulo só. A imagem está mostrando uma pessoa e depois ela corta para outra pessoa, aí abre, aí fecha mais em outra pessoa, isso, em um vídeo, por exemplo, é uma quebra de padrão.

É uma forma de quebrar o padrão da pessoa e fazê-la prestar atenção em tudo que está acontecendo.

Mas como quebrar o padrão? Você tem que causar um impacto na pessoa.

Você tem que entregar para ela alguma coisa que ela não esteja esperando.

Então ela clica no seu anúncio, cai na sua página de vendas e a sua página de vendas mostra um camelo: “Acredite se quiser, mas esse camelo é a chave para você conquistar um negócio de sucesso.”.

Pode ter certeza que essa pessoa vai parar o que ela está fazendo e vai dizer: “Que diabos tem a ver um camelo com isso tudo?” e essa é a quebra de padrão. Ela serve para chamar a atenção dessa pessoa.



Depois de quebrar o padrão do prospect, você tem que fazer uma promessa de um benefício:

“Por que você tem que ler essa carta?” ou “Por que você tem que assistir a esse vídeo até o final?”.

Então você tem que fazer uma promessa: você quebra o padrão, chama a atenção e, na hora que o prospect estiver com a atenção máxima, você vai fazer uma promessa e dizer:

“Se você assistir a esse vídeo até o final, vai descobrir uma forma de emagrecer cinco quilos em dois dias, perdendo 10% de massa gorda comendo chocolate” ou “Porque eu vou te mostrar uma forma de construir o seu negócio em cinco passos mágicos”, só para você ter uma ideia.

2 - Criando conexão: Como criar essa conexão? Com a história. A história é um dos gatilhos mentais mais poderosos que existe.

Uma história conquista, cativa e conecta você com o seu prospecto

É a história que vai fazer você ter uma empatia muito maior com o cliente.

E essa história é de como você fracassou até descobrir o seu produto, uma forma de conseguir ganhar dinheiro na internet, de conseguir emagrecer de vez em cinco dias e assim por diante.

Você tem que contar uma história de fracasso primeiro, porque isso conecta com a pessoa que você está falando.

Depois que você quebrou o padrão, prometeu um benefício e contou a sua história de fracasso até descobrir o seu produto, você vai falar sobre o grande problema.

3 - O grande problema: Qual é o grande problema do prospecto? Normalmente, existe um grande problema para tudo que você está fazendo não dar certo. Por que não emagrece? Por que não tem um negócio de sucesso?

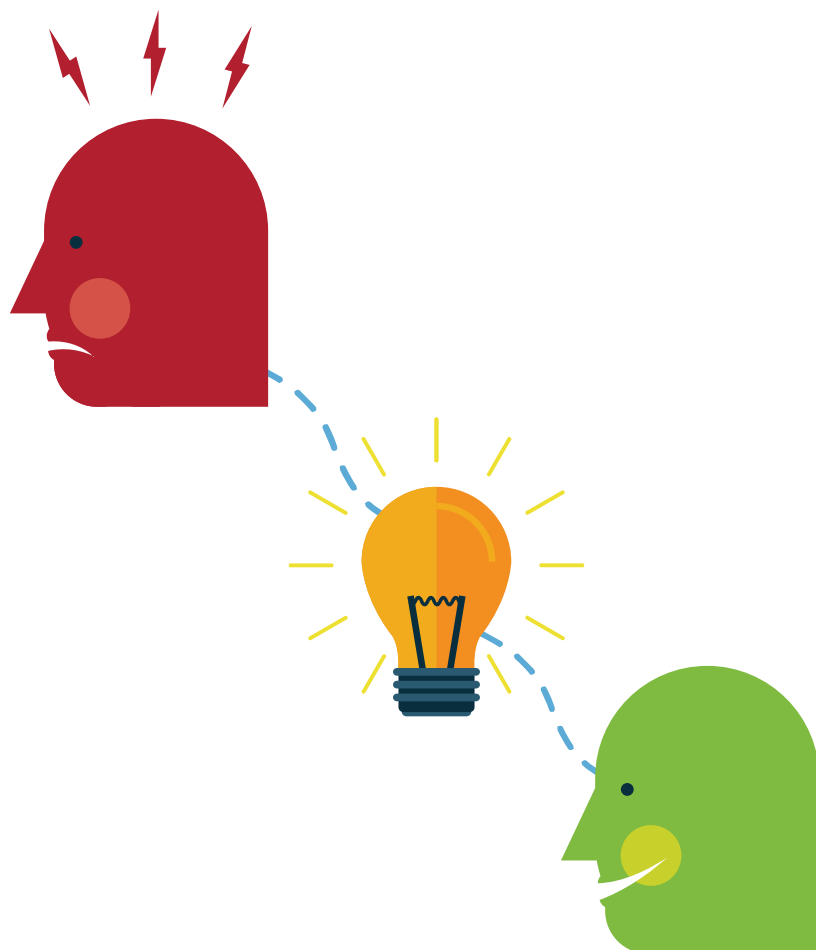
Muitas vezes a culpa não é das pessoas. Então você diz: “O grande problema é que você está se dedicando à coisa errada”.

Você tem que mostrar, através do seu grande problema, que a culpa não é sua do seu negócio não ter dado certo. Você simplesmente focou nas coisas erradas porque as pessoas te ensinaram coisas erradas.

Você tem que fazer o prospect entender que ele tem um problema e que esse problema é uma falta de conhecimento em algo e que a culpa não é dele:

“Você realmente tem esse problema, mas as pessoas mentiram para você nisso, nisso e nisso e esse é o motivo do seu fracasso”.

Assim, chegamos à maior solução.



4 - A maior solução: Depois de chamar a atenção, contar a sua história, falar que a culpa daquele problema não é sua e dizer que o motivo do fracasso dele é X, dependendo do seu mercado, você vai mostrar para ele três dicas excelentes.

É importante que você consiga aplicar essas dicas na hora e já tenha um resultado melhor.

Primeira dica, “como se evitar”: Você tem que dar dicas que mostrem que você é uma autoridade naquele assunto, por exemplo: “Se você parar de falar de negócios com pessoas que não entendem de negócios, você vai ver como a sua produtividade vai aumentar muito e a sua motivação vai crescer demais”.

Segunda dica, “como aproveitar melhor”: Tem que ser uma de como conseguir aproveitar melhor um recurso que se tenha ou algo que se possa ter.

Terceira dica, “como fazer”: São as de resultados rápidos. O principal dessa é ter um gancho da oferta, você fala: “Como aumentar em 300% o tamanho da sua lista sem aumentar o tamanho dela”, “Como vender mais, trabalhando menos?” e assim por diante.

Você dá uma dica rápida e depois explica melhor para o prospect no final, você fará o gancho da oferta. Por exemplo: “Eu te dei todas essas dicas, mas tudo isso é só um pouquinho do que eu posso te ensinar” e “o que eu posso te ensinar” é onde você vai fazer a sua **oferta matadora**.



5 – A oferta matadora:

É composta por 11 passos.

Passo 1, o produto: Você tem que mostrar que o produto é o caminho que o prospect vai percorrer.

Passo 2, as objeções: Você deve destruir qualquer objeção que apareça, ou seja, dar solução para os problemas que podem aparecer e que possam desabonar o produto.

Passo 3, o retorno do herói: Aqui você vai contar a história do retorno do herói. Você vai falar o seguinte: “Eu sei que isso funciona porque já passei por essa experiência e pesquisei tudo sobre esse assunto”. Você fala exatamente onde e por quanto tempo você pesquisou para chegar ao resultado que você tem.

Passo 4, o clube: Desde criança, todo mundo quer fazer parte de um clube. Aqui é a hora em que você convida o prospect para fazer parte de algo. Você fala: “Você hoje vai ter a chance de participar desse grupo de pessoas que têm resultado com marketing online”. Ninguém gosta de ser deixado de fora.

Passo 5, a qualificação: Aqui você qualifica e tira as pessoas que não estão interessadas em trabalhar para obter o resultado. Você pode dizer - “Se você quer ter um resultado mágico, do nada, sem trabalhar, saia, porque você não é a pessoa certa para esse tipo de produto. Eu só preciso de pessoas que têm dedicação, que saibam que a coisa é simples, mas não é fácil, e que vão se dedicar até obter um resultado legal”.

Passo 6, O que o seu produto não é: Isso é muito importante. É o que a gente chama de contra venda, você tem que falar o que o seu produto não é: “Meu produto não é uma pílula mágica que faz emagrecer em 3 minutos”, explique o que o seu produto não faz. Isso seleciona pessoas que estão interessadas em criar resultado e ainda se trata de um gatilho mental muito forte.

Passo 7, o preço: Primeiro você dá uma ideia de quanto o seu produto poderia custar, isso é uma forma de aumentar o valor do seu produto, depois você fala:

“Eu sei que R\$ 5 mil é um valor muito alto. Você não vai pagar R\$ 5 mil e ainda terá mais bônus: eu vou te dar o bônus 1, 2, 3...”, mostra os bônus que virão junto com a compra dele, depois disso tudo, você diz: “Como eu falei, você não vai pagar nem metade disso...”.

Passo 8, a garantia: Depois de dar o preço real, a gente dá uma garantia para o prospect. Eu gosto de dar três razões, duas sérias e uma engraçada. Então, “se você não tiver os resultados que você espera em um mês”, “se não vender R\$ 5 mil nas próximas três semanas ou se você achar a minha voz engraçada na gravação do áudio, pode pedir o seu dinheiro de volta. Não interessa o motivo, eu vou te devolver o dinheiro e tá tudo certo”.

Passo 9, a chamada para a ação: É aqui que você vende de fato. Você mostra o seu produto e na hora de fazer a chamada para a ação, você coloca os testemunhos (pessoas que usaram o seu produto, aprovaram e que causam aprovação social) mostrando o sucesso deles.

Depois você vai lá e mostra os passos para a compra, você mostra, por exemplo, a tela da compra, com o passo a passo.

Passo 10, a dor e o prazer: Aqui você vai reforçar o pensamento de frustração. Ou seja, “você pode continuar com a dor ou resolver o seu problema comprando esse produto agora”. Agora é a hora de você mandar o prospect comprar. Faça o contraste entre a dor de hoje e o prazer que ele terá ao comprar o seu produto.

Passo 11, perguntas e respostas: Por fim, caso reste alguma objeção do seu prospecto, você faz as perguntas e respostas. As pessoas vão te mandar perguntas e as respostas vão quebrar essas objeções.

Bom, se você fizer um script dessa forma, seguindo essas técnicas que eu passei, eu garanto que você terá resultados bacanas. Eu garanto que você terá resultados espetaculares se usar nas suas vendas tudo o que você aprendeu aqui!

Agora, eu não vou mentir pra você e dizer que esse processo é simples e fácil na prática por que DEFINITIVAMENTE não é!



Na verdade, depois de aplicado e aprendido tudo sobre o produto perfeito, o script matador, as ferramentas de Copywriting e tudo que se refira a venda, o processo se torna quase todo automático.

Agora, para que isso aconteça você precisa ter acesso a um conhecimento mais avançado do que o que eu te mostrei nesse Script.

Nós nos vemos na próxima!

Um Grande Abraço,
Rafael Albertoni