



ZPLAY

**#7 Dicas Fodas que Mudarão a
sua Maneira de Escrever Copys
a partir de Hoje.**

#7 Dicas Fodas que Mudarão a sua Maneira de Escrever Copys a partir de Hoje.

**Este não é mais um livro sobre técnicas de
Copywriter.** E sim como melhorar a sua escrita,
fugindo das aulas de copy.

Avisos Importantes:

Não recomendado para quem quer
sempre “mais do mesmo”.

Linguagem inapropriada para quem
“não pensa fora da caixa”.

Contém palavrões.

Termo de Responsabilidade e Confidencialidade

Aqui neste livro você vai encontrar um conteúdo didático sobre Copywriting diferente de tudo que já viu.

Todas as informações aqui presentes não são apenas teorias, foram testadas na prática, a ferro e fogo.

Mas você também precisa estar disposto a aplicar em seu negócio.

Seu resultado dependerá do seu esforço.

Aqui não tem varinha de condão.

Este conteúdo não pode ser copiado e reproduzido de nenhuma maneira, em nenhum tipo de mídia, rede social, artigo, vídeo, áudio ou sinal de fumaça. Ou você se arrependerá amargamente.

Quem vai conversar com você neste livro:

Meu nome é **Thiago Rubens** e sou o líder do Time de Criação de produtos da **7Play**.

Atuo efetivamente na comunicação persuasiva dos produtos: todas as páginas do funil de vendas, funil de retenção e recuperação de vendas, e-mails, sms, chatbot e tudo mais de objeções que precisar assassinar.

Ao longo da minha trajetória na 7Play, conquistei resultados assustadores com meu instinto e minha escrita: Advertoriais que faturaram mais de 30 milhões de reais distribuídos em comissão para nossos afiliados e e-mails que atingiram **vendas a cada 17 minutos** em média.

Para alcançar isso, além de estudar pra porra, eu pratico muito!

E essa prática me fez enxergar o mundo do Copywriting de uma forma diferente, que você irá entender ao longo das próximas páginas.

Quanto mais você respira isso tudo, quanto mais você pratica e tem ideias para suas copys, mais você vê e sente o Copywriting em tudo no seu dia a dia.

E isso vai aflorando o seu instinto!

E é com o meu instinto super aflorado que estou agora, em um sábado ensolarado, na minha sala, na Mansão 7Play, escrevendo esse livro para você, com a certeza que vai aproveitar até o último ponto final.

Então... Boraaaaaaa!

“Headlines, Big Idea e Gatilhos são apenas palavras que serão esquecidas, se não incluir seu Instinto nas copys”

“Vambora” fugir da próxima aula?

(Se estiver procurando o mais do mesmo: Feche este livro!)

Quando todos nós começamos a estudar sobre Copywriting, pulamos de artigos em artigos e de vídeos em vídeos, com o mesmo papo de sempre: Gatilhos Mentais, Headlines, Imagens, Número Ideal de Palavras e etc.

Esses conteúdos técnicos são super importantes. **Importantes pra caralho** (Foi avisado que teria palavrão).

Porém, para quem já possui essas competências, ou pelo menos sabe o que é um gatilho de aprovação social, tudo isso acaba se tornando coisa de jardim de infância.

De nenhuma maneira estou ridicularizando estes conteúdos, que são a base da formação do copywriter. Mas pense comigo:

Lá no início da sua formação estudantil, você aprendeu a somar, subtrair, multiplicar e dividir, certo?

Imagine que só ficasse nisso e você nunca nem tivesse ouvido falar de uma tal conta de porcentagem, que hoje é muito importante para otimizar a conversão de funil.

Então repito: **De nenhuma maneira estou ridicularizando estes conteúdos que são a base da formação do copywriter.**

Apenas estou te convidando a conhecer coisas novas, aprender Copywriting **de um jeito bem diferente.**



Praticamente, sou aquele seu amigo, que te chamava para fugir daquela aula chata e sonolenta de Sociologia, às 14 horas, com a professora lendo um livro, onde cada frase que saia da boca dela era mais potente do que gotas de Rivotril.

E na fuga daquela aula chata de Sociologia, se esconder em uma sala de cinema era um plano perfeito.

Agora, já parou para pensar que, talvez com o filme, seja ele qual for, você pode aprender até mais sobre Sociologia do que naquela aula que estava contando cada minuto para acabar?

Prazer, eu sou esse seu amigo!



E neste momento, estou te convidando a fugir dessas aulas chatas de Copywriting que existem por aí, e que, com toda certeza, você já deu uma **viajada para Nárnia** no meio de uma explicação.

Neste e-book, vou te mostrar como o entretenimento, músicas, séries e filmes são ótimos exemplos para você entender melhor sobre **Copywriting**.

E, assim, já melhorar a forma como você estuda e escreve a partir de hoje.

Então, amigo, vai lá na sala de aula, pega sua mochila e sai rápido. Que, pelo menos hoje, vou te levar para **conhecer um mundo novo!**

Eu te explico no caminho.

Vamos Pegar o Busão!



Show de bola! Se você está lendo aqui é porque aceitou fugir daquela aula chata.

Eu tenho um plano para a gente aproveitar esse tempo da **melhor maneira possível**.

Nós estamos agora no ônibus que nos levará até onde eu tenho uma **surpresa para você**. Eu já fui lá antes e te adianto: vale muito a pena!

Nós dois estamos sentados nesse banco preto desbotado. O ônibus tá com aquele vazio do meio da tarde, com o cobrador cochilando e apenas mais meia dúzia de pessoas, todas sentadas na janela contrária ao sol (aquele rapaz de boné vermelho ali está até babando, coitado).

E será neste cenário, que vou apresentar o **item #1 das coisas fodas que mudarão a sua maneira de escrever a partir de hoje.**

Naquele embalo do ônibus, com aquele cheiro característico que só um ônibus tem, entra um vendedor de balas.

Normalmente, você ignora. Mas hoje é um bom dia para você prestar mais atenção na fala rápida do rapaz.

Existem vendedores que trabalham em ônibus e trem, que **criam cartas de vendas completas, mesmo sem saber que estão fazendo.**

Conseguem na mesma fala, que não passa de 2 minutos, utilizar:

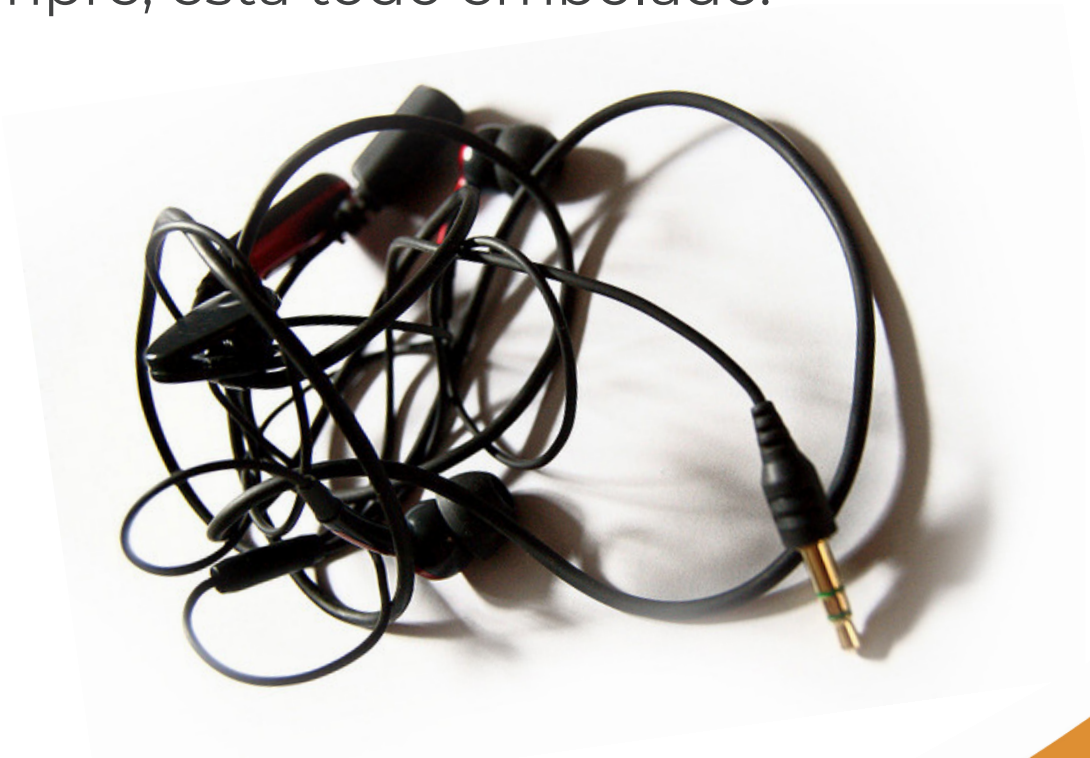
- Futuro Projetado;
- Aprovação Social;
- Escassez;
- Urgência;
- Ancoragem de Preço;
- Autoridade.

Tudo isso, sem todos os recursos, que nós do Marketing Digital temos à nossa disposição.

Então na próxima vez em que for pegar um ônibus, trem ou metrô, tenha um pouco mais de atenção nessa galera que trabalha com a **persuasão de busão**.

Vamos continuar nossa viagem, faltam apenas 12 minutos para o nosso ponto. Enquanto isso, que tal ouvir uma música?

Perae que vou tirar meu fone da mochila, que, como sempre, está todo embolado.



Eu Tenho Aqui uma Playlist Maneira!



Enquanto não chegamos, vou abrir aqui o **Spotify** para gente ouvir umas músicas maneiras.

Ainda não conheço seu gosto musical, mas...
repare na letra!

Coloque aqui um lado do fone no ouvido e, se a internet ajudar também, vamos conseguir ouvir de boa.

A primeira música da playlist é Faroeste Caboclo, do Legião Urbana. Já ouviu?

“Não tinha medo tal João de Santo Cristo...”

Antes de qualquer coisa, me acompanhe, estamos no **item #2 das coisas fodas que mudarão a sua maneira de escrever a partir de hoje.**

Voltamos para a música:

‘...era o que todos diziam quando ele se perdeu.’

Essa é uma música sensacional para estudar sobre **Copywriting**. A música em si já é uma verdadeira aula de storytelling. Com um enredo, mostrando a Jornada do Herói (na verdade, não sei se o João de Santo Cristo é beeeeeem um herói).

Além do storytelling, a letra da música tem riqueza de detalhes em diversas situações, como por exemplo:

**“E num ônibus entrou no Planalto Central
Ele ficou bestificado com a cidade
Saindo da rodoviária, viu as luzes de Natal”**

Os detalhes, mesmo sutis, conseguem transportar a ver um homem sentado no banco do ônibus, olhando luzes pela janela.

A música ainda conta com uma mocinha, um vilão que surge quando tudo parecia calmo, uma arma que tinha sido apresentada no meio da música, é esquecida e volta aparecer no final.

São muitos elementos de Copywriting em 10 minutos de música.

Bem, eu gostaria de te mostrar toda a minha playlist. Mas nós já vamos descer no próximo ponto.

Adoraria continuar ouvindo algumas músicas com você, enquanto discutimos sobre copy.

Mas, vamos, o ponto já é ali virando a esquina, precisamos levantar e puxar a cordinha azul para descer. **Veja se não esqueceu nada no banco.**

Momento: Olha isso, Mano!

Nós vamos andar só mais uns 5 minutos até lá.
Está curioso?

Vamos atravessar aquela rua ali, na direção
daquele Outdoor.

Ih!!! Olha que maneiro!

HAHA!! Olha isso, mano!



Quantas vezes você viu um Outdoor criativo,
usando trocadilhos para chamar atenção?

Um Outdoor só tem um objetivo: **chamar atenção** diante de um monte de publicidades espalhadas para tudo quanto é lugar.

E usar esses tipos mensagens, com trocadilhos, é ótimo para chamar atenção.

Então este é o nosso **item #3 das coisas fudas que mudarão a sua maneira de escrever a partir de hoje**. Utilizar a criatividade do humor para escrever suas copys.



Isso me lembrou um vídeo de comédia que assisti outro dia no **YouTube**, mas vamos continuar andando que lá eu te mostro.

Deixa eu te Mostrar Esse Vídeo Aqui!

É aqui! Prontinho, este é um shopping pouco movimentado, mas é muito legal. O cinema dele é espaçoso e as cadeiras são confortáveis.

E aqui eles não tem só os filmes do momento. Eles também passam alguns filmes que fizeram muito sucesso e algumas edições especiais.

E hoje eles têm um filme que eu gosto muito. E eu sabia disso, por isso, **te trouxe exatamente nesse cinema** para gente assistir este filme.

Vamos lá comprar os ingressos.

Olha ali aquela ancoragem de preço na pipoca:

“Se comprar a média paga R\$10,00. E se comprar a grande paga R\$12,00.”

Eu te disse que eu respirava Copywriting o tempo todo. Não tem como, amigo! Uma vez que você começa a sentir, você começa a reparar nestes detalhes de copy em qualquer situação do seu dia.

Bem, ingressos comprados!

O filme vai começar em 43 minutos. Vamo ficar ali naquela mesa quadradinha com cadeiras brancas.

Deixa eu te mostrar esse vídeo aqui!

Lembra quando eu falei sobre a relação entre a criatividade, humor e Copywriting? Pois é.

Pega aí algum papel ou anota no Evernote. Ou melhor, tira print da tela agora:

O bom humor está totalmente relacionado à criatividade. Assim como ser criativo para escrever boas copys é super importante.

Existem muitos comediantes e roteiristas que conseguem me fazer rir bastante, com um texto muito engraçado e super criativo.

E tudo isso está relacionado de tal forma, que eu, Thiago Rubens, em **meu processo criativo**, passo algumas horas do dia assistindo vídeos de comédia.

Rir aumenta os hormônios do prazer e turbinava minha criatividade.

E para te mostrar isso na prática, preciso que preste **muita atenção** nos vídeos do Canal **Porta dos Fundos**.



Repare na riqueza de detalhes nas falas, como eles comentam com sutileza sobre as marcas que estão fazendo a publicidade.

Em um único vídeo, eles conseguem te fazer rir, mostrar alguma crítica social e ainda fazer merchandising. Este é o **item #4 das coisas fodas que mudarão a sua maneira de escrever a partir de hoje.**

Use o humor não só nas copys, **seja bem humorado** também quando estiver escrevendo.

Agora está faltando 30 minutos para o filme começar. Eu não vou te mostrar os ingressos ainda.

Mas é um filme **vencedor do Oscar, Globo de Ouro e outros prêmios de atuação.** Só para te deixar um pouco curioso, tem grandes nomes como Leonardo DiCaprio e Samuel L. Jackson.

Você vai gostar. Enquanto isso, deixa eu te mostrar aqui uma outra coisa foda para estudar copy.

Você tem Netflix?

Ainda temos 30 minutos até entrar na sala do cinema. Você tá assistindo alguma série agora?

Eu não tenho um tipo de série preferida. Gosto de receber indicações de amigos (olha a prova social aeee).

Mas você sabia, que **dá até para estudar sobre copy na Netflix**? Eu consigo listar várias séries bem legais para isso. Por exemplo:

- Breaking Bad;
- How to Get Away With Murder;
- How I Met Your Mother;
- La Casa de Papel;
- Mad Men;
- Black Mirror.

Nós podemos até conversar muito mais sobre séries fantásticas para estudar copy.

Além dessas aqui, existe uma, que meu amigo... É foda pra caralho! Este é o **item #5 de coisas fodas pra caralho.**

Mas deixa para quando conversarmos de novo. Agora precisamos entrar na sala do cinema.

Prometo Que Não Vou Dar Spoiler!

Este será o **item #6 das coisas fudas que mudarão a sua maneira de escrever a partir de hoje.**

Vamos assistir ao filme “**Django Livre**”.

O filme se passa nos Estados Unidos, conta a história de um escravo liberto - **Django** -, acompanhado de um caçador de recompensas, em uma missão para resgatar sua esposa, ainda escrava de um fazendeiro.

Outro ponto importante que você precisa saber sobre o filme: é do Quentin Tarantino. O mesmo diretor de Kill Bill.

Então tem sangue, mortes, sangue, tiro, sangue, facadas, mais sangue e sangue para todo lado.

Com uma atuação do Leonardo DiCaprio bem foda!!!

Mas vamos lá!
Agora que já
estamos sentados,
na fileira do
meio do cinema,
sentindo aquele



cheirinho da manteiga de pipoca (que só cinema tem), ouvindo tosses chatas que vêm lá do final da sala e com um casal sentado lá na frente tirando selfies com um flash insuportável, **vamos começar a assistir.**

A temática do filme é bem interessante.

Um escravo liberto não era visto com bons olhos pela sociedade. Ainda mais um ex- escravo que era pago pelo governo dos Estados Unidos para matar bandidos brancos.

Isso nós chamamos de “Quebra de Padrão”.

Na história, esse ex-escravo, **Django**, veste um traje azul que chama muita atenção, além do jeito com que ele fala com os escravos ser muito arrogante.

(Estou aqui em uma corda bamba para não soltar nenhum spoiler!)

Para conseguir o objetivo do filme, junto com o caçador de recompensas, **eles criam um plano para despertar o interesse do fazendeiro** (Leonardo DiCaprio) em vender uma de suas escravas (esposa do Django).

Uma vez que conseguiram atrair o interesse do fazendeiro, os dois fizeram uma **oferta irrecusável** (já deve ter lido essas duas palavras por aí) para que o fazendeiro tenha **desejo** em vender a escrava.

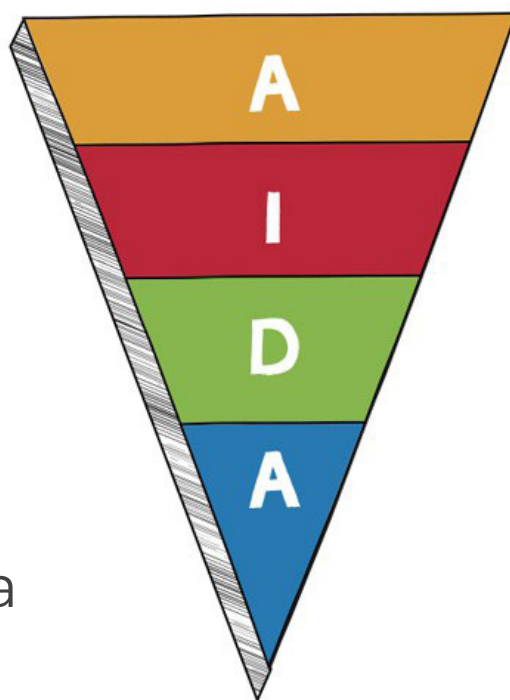
(Uma pena que não posso dar spoiler agora.)

As cenas do filme ficam vermelhas de tanto sangue que foi derramado por causa de uma ação do fazendeiro.

E... não sei se você reparou no que eu acabei de descrever do filme:

O plano do Django e do caçador de recompensas tinha:

- Quebra de Padrão;
- Atenção;
- Interesse;
- Desejo;
- Ação.



Percebeu que é a famosa **fórmula AIDA**?? Sinistro, não é?!

Esse é um filme para você curtir uma atuação foda, um roteiro sensacional, cenas maravilhosas e até a trilha sonora.

E mais do que tudo! Para você estudar Copywriting. **É sério, vale muuuuuuito a pena!**

Faz Sinal Para Esse Ônibus Aee!

Agora que o filme terminou, é hora de voltar para casa.

Espero que você tenha aproveitado esse dia. **O dia em que você fugiu de uma aula chata de Copywriting, do mais do mesmo.**

Vamos pegar o ônibus de volta e conversamos um pouquinho mais.

No início do dia, eu te convidei a fazer uma viagem comigo. E nesta viagem passamos por alguns lugares, e, durante o caminho, te mostrei que existem elementos de Copywriting em tudo que você possa imaginar.

E este é o **item #7 das coisas fodas que mudarão a sua maneira de escrever a partir de hoje.** Fazer alguém imaginar qualquer coisa com riquezas de detalhes enquanto a leva para algum lugar. O que eu fiz foi exatamente isso, ao mesmo

tempo em que te entreguei o conteúdo.

Na próxima vez que for escrever copy, cuide disso: do storytelling.

Mas durante esse dia, ainda fiquei te devendo algumas coisas. Se você anotou aí, ainda podemos conversar sobre:

Mais músicas

- Mais séries
- Mais filmes
- Mais Copywriting
-

Amanhã, ou até agora mesmo, se ainda estiver com disposição, podemos conversar mais.

Envie um e-mail para thiago@7play.com.br ou contato@7play.com.br

Podemos ir para outros lugares juntos na

Acesse: 7play.com.br

nossa imaginação e estudar muito mais sobre Copywriting.

Foi muito bom passar esse tempo com você.

Estou seguindo meu instinto de que podemos aproveitar ainda mais!

Mas precisó descern o próximo ponto. Caso queira fugir de novo dos conteúdos de Copywriting espalhados até a página 39 do Google, é só me chamar que vamos juntos!

Um forte abraço! E até a próxima!