

Páginas De Vendas De Alta Conversão

“Seis Passos Rápidos e Fáceis Para Escrever Páginas De Vendas Eficazes“



Trazido Até Si Por

www.MentesMilionarias.com/?nr=782

Páginas De Vendas De Alta Conversão

Termos e Condições

Aviso Legal

O escritor esforçou-se para ser o tão exacto e completo quanto possível na criação deste relatório, em todo o caso ele não garante em qualquer altura o conteúdo descrito devido às mudanças rápidas que existem na internet.

Apesar de se ter feito todas as tentativas de se verificar toda a informação nesta publicação, o editor não assume qualquer responsabilidade por erros, omissões ou interpretações erradas deste livro. Quaisquer referencias a pessoas específicas, organizações não são intencionais.

Nos livros de conselhos práticos, tal como na vida, não existem garantias para um rendimento. Os leitores são avisados de fazer o seu próprio julgamento sobre as suas circunstâncias e agir de acordo com isso.

Este livro não tem a intenção de ser usado como conselheiro legal, de negócios ou financeiro. Todos os leitores são aconselhados a procurar serviços de profissionais competentes nos campos legais, de negócios e finanças.

Aconselho-o a imprimir este livro para ser mais fácil de ler.

Introdução

Admitamos, se você não sabe escrever uma página de vendas, você não é capaz de vender os seus produtos.

É um facto.

É por isso que estamos aqui para o levar através do nosso modelo comprovado pedaço por pedaço, passo a passo, para que você o possa reproduzir adaptando ao conteúdo que vai no seu coração.

Onde é que você começa numa página de vendas?

Como é que você cria um título atractivo?

Como é que você se conecta com os seus leitores de tal forma que eles não conseguem tirar os olhos do seu site até terem comprado o seu produto?

Estamos prestes a responder a todas estas perguntas e muitas mais. A coisa boa é que você não precisa ir em todos os cursos extensivos com direitos de autor, você não precisa passar anos a praticar, e não há absolutamente nenhuma necessidade de você ser um especialista ou escritor experiente.

Contanto que você possa escrever em português, este modelo funciona sempre.

Agora vamos começar a trabalhar!

Para o seu sucesso,

Visão Geral das Páginas De Vendas

Parte 1

- Introduzir a escrita para vendas num formato fácil de seguir e repetir.
- Mostrar-lhe maneiras simples mas eficazes de fazer títulos que levam as pessoas a ficarem coladas ao resto da sua página de vendas.
- Expandir o título com imaginação, e ainda captar a atenção através de um subtítulo poderoso.
- Manter as coisas interessantes à medida que avançamos, ainda que com a única intenção de vender o seu produto, o poder de cativar os seus leitores com efeitos simples é mais fácil do que parece.
- Mostrar o que fazer em cada caso, se você ficar sem ideias ou inspiração, e como manter essas ideias e a sua escrita a fluir.
- Demonstrar o quão rápido você pode criar uma página de vendas em cerca de algumas horas para a cópia longa.
- Explicar como deixar os seus pensamentos e as palavras fluírem com a intenção de esclarecer o essencial e voltar mais tarde para fazê-lo soar de água na boca para os seus leitores.
- Fazer valer a sua autoridade sobre o assunto, e oferecer a prova para fins de demonstração e construção de confiança, sem ter que mostrar extratos bancários de milhões de dólares na sua conta.
- Diferenciar entre características e benefícios sólidos ao escrever as suas Páginas De Vendas, e a importância que isto tem a atrair clientes.

Pacotes de Páginas De Vendas

Parte 1

Bem-vindo à seção de escrita de Páginas De Vendas.

Algo que pode ser bastante assustador se você nunca o fez antes, dada a sua importância.

Se errar esta parte ninguém vai comprar o seu material, o que simplesmente significa que não há dinheiro para si.

É exatamente por este motivo que decidimos montar uma espécie de explicação passo-a-passo, de cima para baixo, do início para o fim, que lhe permite adaptar-se nos seus próprios termos, à mudança dos tempos e às circunstâncias.

Como você já deve ter notado, não importa onde você vai na internet, não importa o que você está a comprar, existem todo o tipo de cópias e técnicas de vendas.

Nós vamos focar-nos aqui na “*cópia longa*”.

Eu digo longa, o comprimento varia de produto para produto, mas é importante que você saiba que Páginas De Vendas de produtos individuais são as mais eficazes para os marketeiros como nós, pela simples razão de que permitem concentrar os seus esforços de marketing num mercado pequeno mas altamente segmentado, enviar esse mercado diretamente para o seu site, e saber que ele se vai interessar.

Este tipo foco e organização permite-nos realizar campanhas pequenas mas segmentadas, e difere dos sites de produtos múltiplos, como grandes lojas online que têm muito mais para gastar em publicidade do

que os mais eficientes e rentáveis marketers, para não falar que muitos dos produtos que nós marketeiros criamos são geralmente um pouco diferentes, e originais com novos métodos de entrega.

Ok, então aqui está o que vamos fazer.

Se você já escreveu uma página de vendas e ficou bloqueado, ou preocupado com as suas taxas de resposta, ou os seus métodos, ou mesmo que nunca tenha escrito uma página de vendas antes, vamos dar-lhe uma fórmula rápida e fácil de seguir, e adicionar algumas regras para terminar.

Você não tem que ser o melhor escritor do mundo, ter a maior imaginação no mundo, ou ter um mestrado nada disso.

Se você pode escrever e ler em português, você pode escrever cartas de vendas eficazes e rentáveis, por isso vamos começar.

O Captador De Atenção

Primeiro vem o título.

O tão bem conhecido e o bloco de texto a negrito maior do que a vida no topo da página de vendas.

Então, qual é a intenção do título? Bem, a resposta a isto é dupla.

O sua primeira função é captar a atenção do visitante. Para os distrair de tudo o que estão a fazer, e desviar toda a sua atenção para a sua *cópia*.

A segunda, e mais importante, é convencer o leitor a ler. É uma amostra curta e aguçada do que você está a oferecer, projetado para fazer com que o visitante largue tudo, saia da sua rotina diária, e o ouça.

Ao escrever os seus títulos, é importante passar um pouco de tempo a brincar com algumas palavras.

O que você tem de se lembrar é que para captar a atenção, em primeiro lugar, o título deve ser curto e direto ao ponto.

Não é um resumo do seu produto, e não está lá só para chamar a atenção sendo completamente alheio ao seu produto.

Tal como acontece com o seu próprio produto você pode categorizar um título positivo, da mesma forma.

Solucionar um problema, evitar a dor, ou ganhar algo que o leitor quer. O seu título tem que mostrar isso imediatamente.

Os títulos sobre como fazer ou descobrir algo são novamente populares, porque funcionam.

É realmente um caso simples de expressar as soluções que os seus produtos oferecem, direta ou indiretamente. Vamos assumir que estamos numa perspectiva de marketing.

Aqui estão alguns títulos diretos para começar.

Descubra como fazer sete euros por cada euro que você gasta online.

Saiba como aumentar o tamanho da sua lista dez vezes em apenas um mês.

É tão fácil como isto. Sempre que você está a escrever um título, basta lembrar qual o principal objectivo do seu produto, o principal problema para o qual ele representa uma solução, ou a principal vantagem que dá ao cliente, e dizer-lhes.

Se você não gosta da abordagem “como fazer”, você pode sempre optar por algo indireto, e usar a abordagem “como eu”.

Descubra como eu aumentei as minhas vendas dez vezes em apenas três meses com uma técnica simples.

Veja como eu criei um sistema de vendas que duplica dez vezes o investimento todos os meses, sem falhar.

Não há nada de errado com esta abordagem. Pessoalmente, eu prefiro o primeiro método, dizer a alguém diretamente o que eles podem ganhar, mas este tipo de método de contar histórias também funciona.

Dar Significado Ao Seu Título - Seja Específico

Repare também que muitos destes títulos são muito específicos.

Em cada três meses, Sete euros por cada euro que você gastar no seu marketing

Duplique a sua lista cinco vezes

mês após mês

e assim por diante.

Isto é ótimo, porque dá um sentido de foco ainda mais claro ao seu produto e envia uma mensagem de individualidade e confiança.

Isto é especialmente verdadeiro no marketing online, onde há muita concorrência, mas dar números concretos e estatísticas, vai ajudá-lo a destacar-se e ser único contra cem mil milhões ou mais de pessoas que usam o título pouco imaginativo “ganhe mais dinheiro online”.

Mais importante, ele vai manter as pessoas a ler, pelo simples motivo que você não é mais um na multidão e os visitantes vão ler para ver o que você oferece, em vez de rotulá-lo apenas como mais um deles.

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

