

GUIA RÁPIDO

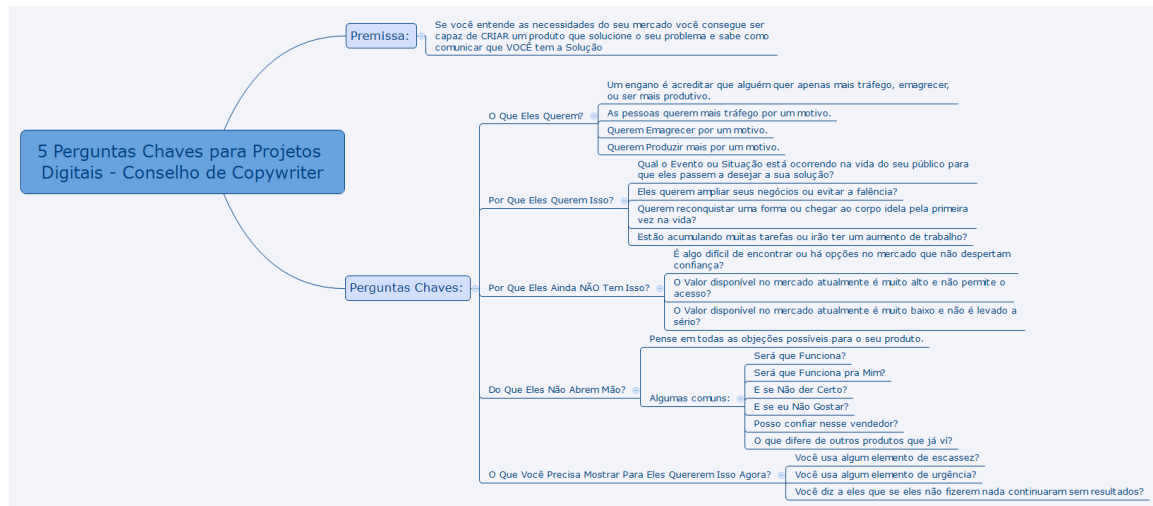
05

PERGUNTAS CHAVES PARA PRODUTOS DIGITAIS

por um Copywriter



5 Perguntas Chaves para Projetos Digitais – Por um Copywriter



[Faça o download do mapa mental clicando aqui.](#) [VERSÃO EM IMAGEM]

Premissa:

Se você entende as necessidades do seu mercado você consegue ser capaz de CRIAR um produto que solucione o seu problema e sabe como comunicar que VOCÊ tem a Solução.

01 **O QUE?**

O QUE ELES REALMENTE QUEREM?

O Que Eles Querem?

É um engano acreditar que alguém quer apenas mais tráfego, emagrecer, ou ser mais produtivo.

- As pessoas querem mais tráfego por um motivo.
- Querem Emagrecer por um motivo.
- Querem Produzir mais por um motivo.

Pergunte-se: O que o meu Avatar QUER e Qual o Motivo Oculto e Não Declarado?





Por Que Eles Querem Isso?

Qual o Evento ou Situação está ocorrendo na vida do seu público para que eles passem a desejar a sua solução?

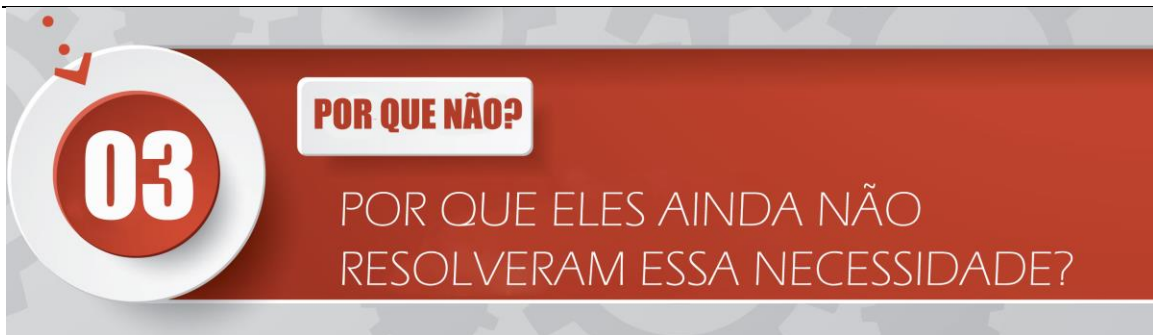
- Eles querem ampliar seus negócios ou evitar a falência?
- Querem reconquistar uma forma ou chegar ao corpo ideal pela primeira vez na vida?
- Estão acumulando muitas tarefas ou irão ter um aumento de trabalho?

Existe algo que aconteceu ou tem acontecido na vida do seu Avatar que tem feito com que ele possa desejar o seu produto.

Um novo emprego, o fim de um relacionamento, a situação econômica do país, seja o que for, saber o que faz com que o seu AVATAR fique mais propenso a compra é essencial.

Pergunte-se: “O que pode ter acontecido para Eles Querem Isso?”





Por Que Eles Ainda NÃO Tem Isso?

É algo difícil de encontrar ou há opções no mercado que não despertam confiança?
O Valor disponível no mercado atualmente é muito alto e não permite o acesso?
O Valor disponível no mercado atualmente é muito baixo e não é levado a sério?

Analise e entenda o mercado, encontre as áreas de oceano azul para o seu negócio!





Do Que Eles Não Abrem Mão?

Pense em todas as objeções possíveis para o seu produto, invista tempo nisso!

Algumas objeções comuns:

- Será que Funciona?
- Será que Funciona pra Mim?
- E se Não der Certo?
- E se eu Não Gostar?
- Posso confiar nesse vendedor?
- O que difere de outros produtos que já vi?

Pense em quais objeções o seu cliente poderia ter para o seu produto, isso lhe dará argumentos para combater-las ou ideias de produtos e serviços complementares que além de aumentar suas vendas, poderá ainda aumentar o seu ticket médio!