

CONTEUDO QUE CONVERTE

Roteiros, Gatilhos Mentais e Formulas de Copy

Aprenda a escrever conteudo que engaja,
converte e vende — com etica e intencao.



Volume 4 da Colecao Criador 360 graus

Voce ja sabe dominar o algoritmo, estruturar sua presenca e criar comunidade. Agora chegou a hora de dominar a arma mais poderosa do marketing digital: **as palavras certas, no momento certo, para a pessoa certa.**

Neste **Volume 4**, voce vai aprender copywriting de verdade: gatilhos mentais, formulas classicas como AIDA, PAS e PASTOR, roteiros prontos para video, carrossel, e-mail e pagina de vendas — tudo com exemplos praticos e prontos para adaptar ao seu nicho.

Escrever pra vender nao e manipular. E conectar. E sobre ajudar alguem a tomar uma decisao que ela ja queria tomar.

Escrever pra vender não é manipular, e conectar

O melhor conteúdo do mundo pode passar despercebido se a sua copy não convida a pessoa a continuar. A melhor oferta pode ser ignorada se a sua copy não a fizer parecer valiosa. **Copywriting é o que transforma conteúdo em conversão.**

É o que faz a pessoa comentar, salvar, clicar, responder, comprar, compartilhar. Não é enrolar. Não é ser técnico. É ser humano, direto, estratégico — e real.

VOCE VAI APRENDER

- Como os gatilhos mentais ativam decisões no cérebro do seguidor (com ética).
- Como aplicar AIDA, PAS e PASTOR em posts, vídeos, e-mails e páginas de vendas.
- Como transformar dor em desejo, e conteúdo em ação.
- Como criar roteiros práticos e adaptáveis para cada formato digital.

Copy não é sobre convencer. É sobre conduzir. E quando você aprende a conduzir com palavras, vender se torna a consequência natural do seu conteúdo.

A Diferença entre Conteúdo Bom e Conteúdo que Converte

Por que o post do concorrente vende mais — e como mudar isso.

01



Conteúdo Bom vs. Conteúdo que Converte

Você já deve ter visto um post impecável — imagem bonita, texto bem escrito, baita valor. E mesmo assim ninguém comentou, ninguém comprou. Aí você olha o concorrente, com um design mais ou menos, uma copy simples... e o cara lotando a agenda. O que está acontecendo?

CONTEUDO BOM

- Entrega valor
- Informa e educa
- Bem escrito e bem diagramado
- Passa despercebido sem CTA

CONTEUDO QUE CONVERTE

- Entrega valor E direciona
- Mexe com a emoção da pessoa
- Provoca uma ação específica
- Tem gancho, corpo e CTA claro

O Que Faz um Conteúdo Converter?

A diferença entre um post qualquer e um post que converte está nos **ingredientes invisíveis**. Não é o tema, não é o número de palavras. É a estrutura.

A estrutura da mensagem

O posicionamento da dor

O despertar do desejo

O convite claro para ação

Copywriting é a arte de usar palavras para guiar a atenção, provocar o interesse, estimular a emoção certa e conduzir uma decisão.

CONTEUDO BOM (mas sem copy)

""Hoje eu quero compartilhar com vocês 3 ferramentas incríveis que uso para planejar meus conteúdos.""

Legal. Informativo. Mas... e daí? Não há dor, não há desejo, não há ação.

CONTEUDO QUE CONVERTE (com copy)

""Você perde horas tentando criar conteúdo e no fim não posta nada? Aqui estão as 3 ferramentas que me fizeram economizar 4h por semana.""

Percebe? Começa com a dor (perder tempo), oferece solução, coloca benefício claro e convida a continuar.

Nos próximos capítulos, você vai aprender a estruturar mensagens assim — com gatilhos, fórmulas e roteiros prontos para adaptar. **Porque conteúdo com intenção e copywriting em ação.**

Gatilhos Mentais: a Psicologia por Tras da Conversao

8 gatilhos poderosos e como usar com etica e intencao.

02



Gatilhos Mentais: a Psicologia por Trás da Conversão

Voce já se pegou clicando num anuncio sem nem perceber? Ou comprando algo e depois dizendo: 'nem era urgente, mas...'? Isso não é coincidência. É copy bem feita. É psicologia aplicada. **E gatilho mental ativado.**

Gatilhos mentais são estímulos que despertam reações automáticas no cérebro. Eles funcionam porque não falam com a lógica — falam com a emoção. Usados com ética, eles aumentam o poder da sua mensagem sem manipular ninguém.

Os 8 Gatilhos Mais Poderosos do Conteúdo Digital

ESCASSEZ

"So restam 3 vagas." Quando algo está acabando, o cérebro liga o alerta: "Vou perder". Use com verdade: nunca diga que vai acabar se não vai.

URGENCIA

"Ultimas horas para se inscrever." Ativa o impulso de tomar decisão agora. Ideal para carrinhos abertos e CTAs com prazo.

PROVA SOCIAL

"Mais de 3.000 alunos já transformaram seus perfis." As pessoas confiam em outras pessoas. Depoimentos, prints, feedbacks espontâneos.

AUTORIDADE

"Com mais de 10 anos de experiência..." Mostre bagagem, resultado e domínio. Autoridade vem da entrega, não da pose.

ANTECIPACAO

"Amanha eu vou te mostrar a técnica que uso para gerar leads sem anuncios." Gera curiosidade e mantém a audiência presa em você.

NOVIDADE

"A nova função do Instagram que poucos conhecem." O cérebro ama novidades — elas geram dopamina e aumentam o tempo de atenção.

IDENTIFICACAO

"Se você já tentou de tudo e ainda sente que não sai do lugar..." Quando a pessoa sente que você a entende, você cria conexão — e conexão converte.

RECIPROCIDADE

Entregue valor genuíno de graça. A pessoa sente vontade de retribuir com comentário, compartilhamento ou compra. O conteúdo que mais converte gera transformação antes da venda.

Formulas de Copy: AIDA, PAS e PASTOR

Estruturas testadas para guiar qualquer conteúdo do início ao fim.

03



As 3 Formulas de Copy: AIDA, PAS e PASTOR

Criar conteudo persuasivo nao precisa ser um tiro no escuro. Voce nao precisa 'nascer criativo' nem depender da inspiracao do dia. As formulas de copy sao estruturas testadas e aprovadas que guiam qualquer tipo de conteudo do inicio ao fim — com clareza e intencao.

AIDA — Atencao, Interesse, Desejo, Acao

A	ATENCAO Chame a atencao com um gancho poderoso.
I	INTERESSE Mostre algo que ela quer ou precisa saber.
D	DESEJO Faca ela imaginar como seria ter a solucao.
A	ACAO Diga exatamente o que ela deve fazer agora.

Exemplo AIDA — Reels de Mentoria

PRATICO

Atencao: "Voce ainda perde horas criando conteudo e ninguem engaja?"

Interesse: "A maioria dos criadores erra nao no que posta, mas em como pensa o conteudo."

Desejo: "Em 4 semanas, meus alunos saem com um sistema que funciona no piloto automatico."

Acao: "Comenta QUERO aqui embaixo que eu te envio os detalhes no direct."

PAS — Problema, Agitacao, Solucao

P	PROBLEMA Mostre que voce entende o problema da pessoa.
A	AGITACAO Aprofunde o desconforto. Faca ela lembrar do que ja tentou sem resultado.
S	SOLUCAO Apresente sua solucao como o caminho natural e logico.

Exemplo PAS — Video Curto (TikTok / Shorts)

PRATICO

Problema: "Voce sente que cria conteudo todo dia e mesmo assim ninguem comenta?"

Agitacao: "Voce ja tentou usar app de agendamento, viu mil tutoriais... e nada mudou."

Solucao: "O que faltava era uma estrategia simples de copy. Deixa eu te mostrar."

PASTOR — Para conteudos narrativos e lancamentos

P	PROBLEMA Qual dor voce resolve?
A	AMPLIFICACAO Quais as consequencias se isso continuar?
S	STORY Conte uma historia real de transformacao.
T	TRANSFORMACAO O resultado possivel — o depois.
O	OFERTA O que voce tem a oferecer como solucao?
R	RESPOSTA Chamada clara para acao imediata.

Um Reels pode seguir a AIDA em 30 segundos. Um carrossel pode usar PAS em 5 slides. Um e-mail pode contar uma historia no estilo PASTOR em 200 palavras. Use a logica da formula como guia — nao como gaiola.

Roteiros que Convertem: Video, Post, Email e Pagina de Vendas

Modelos prontos para adaptar ao seu nicho e formato.

04



Roteiros que Convertem: Video, Post, Email e Mais

Sabe aquele conteudo que prende, envolve e no final faz a pessoa clicar, comentar ou comprar? Nada disso acontece por sorte. A maioria dos criadores foca demais no tema e de menos na **estrutura**.

Roteiro para Videos Curtos (Reels, Shorts, TikTok)

30-60 SEG

GANCHO

Uma pergunta, provocacao ou curiosidade. Voce tem 3 segundos.

IDENTIFICACAO

Faca a pessoa se ver na situacao. Mostre que voce a entende.

SOLUCAO BREVE

Mostre que existe um caminho melhor — sem revelar tudo.

CTA

Diga exatamente o que ela deve fazer agora.

EXEMPLO PRATICO — Profissional de Organizacao

Gancho: "Voce vive dizendo que nao tem tempo? O problema pode nao ser o tempo."

Identificacao: "Voce acorda, se enrola nas tarefas e o dia acaba sem nada resolvido."

Solucao: "Eu uso uma tecnica de 3 blocos que me faz produzir em 2h o que levava um dia."

CTA: "Comenta TECNICA aqui que eu mando o passo a passo no direct."

Roteiro para Carrossel de Instagram

EDUCATIVO

Capa Promessa ou pergunta impactante — o motivo para deslizar.

Slide 1 Erro comum ou diagnostico: 'A maioria dos perfis erra aqui...'

Slides 2-4 Explicacao + valor: o conteudo de verdade, aprofundado.

Slide 5-6 Mini tutorial ou passo a passo aplicavel.

Ultimo slide Resumo com CTA claro: salvar, comentar ou clicar no link.

Roteiro para E-mail Marketing

CONVERSAO

Assunto

Curto, direto, curioso. Ele decide se o e-mail vai ser aberto.

Abertura

Uma historia, dor ou observacao pessoal que cria conexao imediata.

Conexao + Valor

Ligue a historia ao problema real da audiencia com um ensinamento.

Oferta

A proposta clara — produto, servico, conteudo ou CTA.

Fechamento

CTA simples: um link, uma palavra-chave, uma acao unica.

EXEMPLO REAL — E-mail de Lancamento

Assunto: A ultima vez que me senti um fracasso Em 2021, depois de investir R\$8.000 num lancamento, eu vendi 3 cursos. Senti que tinha jogado tudo fora. Mas ali nasceu o melhor conteudo que eu ja criei. Porque eu entendi que estava tentando empurrar produto antes de construir conexao. O que mudou? Copy. Posicionamento. Valor antes da venda. Por isso criei o treinamento Conteudo que Converte. **Clica aqui para ver como ele pode te poupar meses de tentativa e erro.**

Ganchos, Titulos e CTAs: Como Manter a Atencao ate o Fim

A trifeta que define se voce e lido, assistido ou ignorado.

05



■ Ganchos, Titulos e CTAs que Prendem Ate o Fim

Voce pode ter o melhor conteudo do mundo, o video mais bem editado, o post mais valioso... mas se ninguem parar para assistir ou ler, tudo foi em vao. Aqui estao os 3 elementos que definem se o seu conteudo vai ser consumido — ou ignorado.

■ GANCHOS: a Arte de Parar o Scroll

Gancho e tudo o que aparece nos primeiros 3 segundos de um video ou na primeira linha de uma legenda. E a frase que grita: **'ei, isso aqui e pra voce'**.

GANCHOS QUE FUNCIONAM

- "Se voce sente que ninguem se importa com o que voce posta, isso e pra voce."
- "3 erros que estao te impedindo de vender com conteudo (e voce nem percebe)."
- "O que eu vou te contar aqui quase me fez desistir de criar conteudo."
- "Esse post vai doer, mas vai te libertar."
- "Voce nao precisa de mais tempo. Precisa disso aqui."

FORMULAS DE GANCHOS

- "Voce sabia que [dado surpreendente]?"
- "O maior erro que [persona] comete quando tenta [resultado]..."
- "O que ninguem te contou sobre [tema]"
- "Antes de [objetivo], voce precisa parar de [comportamento comum]."

Gancho = Dor + Curiosidade + Promessa. Ele precisa incomodar, abrir uma pergunta e dar uma pista de solucao.

■ Titulos que Vendem a Ideia de Continuar

Titulos nao servem para 'explicar' o conteudo. Eles servem para **vender a ideia de continuar lendo ou assistindo.**

LISTAS

- "7 tipos de conteudo que geram vendas sem parecer vendas"
- "5 erros que voce comete ao tentar vender nos Stories"

POLEMICOS

- "Criar conteudo todo dia e uma pessima ideia (entenda por que)"
- "Voce nao precisa de seguidores para vender"

DIDATICOS + PROMESSA

- "Como transformar seguidores em clientes com 3 tipos de conteudo"
- "A formula que usei para dobrar meu engajamento sem gastar 1 real"

■ CTAs que Transformam Atencao em Acao

"Se fez sentido, comenta EU pra eu saber que voce esta aqui."

"Quer o checklist completo? Comenta CHECKLIST que eu envio no direct."

"Curtiu? Salva esse post pra nao esquecer."

"Manda esse video pra alguem que precisa ouvir isso."

"Clica no link da bio e garante sua vaga antes que feche."

Venda e consequencia de uma boa conversa

- Copywriting e intencao bem aplicada — cada palavra tem peso.
- Gatilhos mentais sao ferramentas eticas, nao truques de manipulacao.
- AIDA, PAS e PASTOR sao estruturas que guiam qualquer conteudo.
- Gancho + Titulo + CTA = a trifeta que define se voce e lido ou ignorado.
- Quem domina a palavra, domina a atencao. Quem domina a atencao, vende.

Agora e hora de aplicar.

Pegue o proximo post e teste uma formula.



20 Gatilhos Mentais com Exemplos Prontos

Escassez "ultimas 3 vagas"	Autorrevelacao "confissoes de um criador iniciante"
Urgencia "so ate hoje"	Contraste "de 0 vendas a 10 clientes por semana"
Prova social "+ de 5.000 alunos aplicando"	Historia "um dia, eu quase parei..."
Autoridade "usei isso com empresas como X e Y"	Alivio "pare de se frustrar tentando vender"
Reciprocidade "receba esse material gratuito"	Dores comuns "voce sente isso tambem?"
Antecipacao "amanha libero algo inedito"	Validacao "nao e so voce que passa por isso"
Curiosidade "o segredo que mudou meus resultados"	Pertencimento "criadores que pensam como voce"
Comunidade "junte-se a + de 1.200 criadores"	Resultados rapidos "veja mudanca em 7 dias"
Exclusividade "conteudo so para membros"	Clareza "o passo a passo sem enrolacao"
Prova "olha esse resultado"	Identidade "conteudo feito para quem leva isso a serio"

Checklist: Essa Copy Esta Pronta para Converter?

ANTES DE PUBLICAR

- ✓ Tem uma unica ideia principal?
- ✓ Comeca com um gancho que chama atencao?
- ✓ A linguagem esta clara, direta e acessivel?
- ✓ Esta escrita para UMA pessoa, nao para 'voces'?
- ✓ Existe uma emocao provocada: dor ou desejo?
- ✓ Tem uma chamada clara para a proxima acao?
- ✓ A promessa e real e voce consegue cumprir?

Se a resposta for SIM para todas, e hora de publicar. Copy e escrita com intencao, medida com dados e ajustada com coragem.

Modelos de Roteiros Prontos para Adaptar

REELS

"Voce comete esse erro quando tenta [resultado]?" → dor → mini solucao → "comenta QUERO"

CARROSSEL

"Por que seu [tema] nao converte (e como mudar hoje)" → erros → solucao → CTA de salvar

E-MAIL

"O dia em que meu conteudo quase me fez desistir" → drama real → licao → oferta → CTA

PAGINA VENDAS

Problema → Amplifica → Solucao → Depoimentos → Oferta + Bonus → CTA de urgencia

Conteudo que Converte

Roteiros, Gatilhos Mentais e Formulas de Copy

Aprenda a escrever conteudo que engaja,

converte e vende — com etica e intencao.

- 
- Vol. 01 - Dominando o Algoritmo com Conteudo de Valor
 - Vol. 02 - Construindo Seu Ecossistema de Conteudo
 - Vol. 03 - Engajamento que Vende: Comunidade e Fidelizacao
 - Vol. 04 - Conteudo que Converte: Roteiros, Gatilhos e Copy**
 - Vol. 05 - TikTok: Da Primeira View a Audiencia Fiel
 - Vol. 06 - Construindo sua Marca Pessoal
 - Vol. 07 - Vendas pelo Direct e Stories
 - Vol. 08 - YouTube Shorts e Long Form
 - Vol. 09 - Email Marketing para Criadores
 - Vol. 10 - Monetizacao: Transformando Audiencia em Renda