

Novo Livro Revela Como Conseguir Clientes De Copywriting Rápido...

Mesmo que você não tenha portfolio, networking ou experiência, e seja um completo desconhecido no mercado

Olá,

Meu nome é Bruno Sampaio, e a primeira coisa que você precisa saber sobre mim é que eu NÃO sou um guru que envia um único e-mail e faz 300k por dia.

Eu NÃO faço lançamentos de 7 dígitos, NÃO sou conhecido em nenhum mercado, NÃO posto conteúdo em redes sociais, e NÃO tenho diploma nem certificado de nada. De fato, a única coisa que eu me considero um “expert” no assunto é...

Eu acredito que sei como qualquer copywriter iniciante pode conseguir contratos de R\$ 2 a 6 mil por mês - de uma maneira muito simples

Eu sei... por que... eu fiz isso.

Anos atrás fui obrigado a recomeçar minha vida. Não do zero. Mas de 148 mil reais negativos, e meu trabalho como copywriter foi o que me salvou do pior.

Na época eu morava na praia e estava vivendo meu sonho. Mas por causa de uma série de decisões erradas e estúpidas, eu quebrei. Fui obrigado a vender tudo que tinha (até o sofá), e sair de uma casa num condomínio de luxo – pra morar “de favor” na periferia – com 148 mil em *dívidas*.

Eu deixei de ser o cara “bem sucedido” que ligava pros amigos pra convidá-los pro churrasco na beira da piscina, e me tornei o cara quebrado que ligava pros amigos e familiares pra pedir dinheiro emprestado.

O que eu posso dizer? Foi um inferno. Literalmente.

Até na delegacia fui parar (como vítima).

Eu estava quebrado financeiramente e devastado emocionalmente. Me sentia um completo fracassado e idiota.

Precisava encontrar uma maneira de dar a volta por cima.

Mas como?

Arrumar um emprego não era opção

Eu não tinha diploma nem certificação em nada. Minha carteira de trabalho tinha 2 carimbos: um de assistente administrativo ganhando R\$ 650 em 2009 e outro de webdesigner ganhando R\$ 510 em 2013 (que evolução, hein?).

Com um belo currículo desse eu só conseguiria, com muita sorte, um emprego de salário mínimo. Claro que era melhor do que nada mas... como eu iria pagar 148 mil em dívidas ganhando um salário mínimo? Não dá. Muito menos alguém como eu que não é a melhor pessoa do mundo pra administrar dinheiro.

Além disso, na época, só de aluguel eu tinha que pagar 3 mil reais por mês pra manter o negócio que estava lutando pra dar certo (uma das decisões erradas que tomei). Sem falar de comida e as outras contas pra pagar.

A verdade é que...

Eu estava contra a parede e precisava ganhar um bom dinheiro rápido

Então resolvi fazer a única coisa que eu sabia fazer, escrever copy.

Eu já tinha escrito copy antes, há alguns anos. Mas tudo que escrevi se perdeu quando meu antigo notebook queimou (uma das coisas que acontece com quem está na merda).

Então lá estava eu:

- Sem portfolio
- Sem ser autoridade em nada
- Sem networking (como toda pessoa tímida e introvertida)
- Sem rede social com milhares de seguidores
- Sem nada além do meu conhecimento em copy

Dei uma pesquisada na internet por algum curso ou por alguém que pudesse me ajudar e descobri que, assim como acontece hoje...

Existem vários especialistas ensinando como escrever copy... mas ninguém ensinando como conseguir clientes de copy

Bem, não é que não ensinam. É que eles só ensinam o caminho mais longo e difícil.

Eles dizem:

“Produza bom conteúdo nas redes sociais diariamente”

“Participe de eventos e faça networking”

“Crie um site e escreva centenas de artigos pra indexar no Google”

“Poste em grupos de marketing”

“Se cadastre em sites de freelancers”

“Comece como afiliado, ganhe experiência primeiro”

E o pior conselho de todos:

“Construa seu portfólio primeiro, se preciso, trabalhe de graça. Essas coisas levam tempo”

Maravilha...

Isso poderia funcionar sim, mas só pra jovens que moram com os pais e têm as contas pagas e todo o tempo do mundo pra esperar isso dar certo.

O que definitivamente não era o meu caso.

Quando ouvia aqueles conselhos, eu só conseguia pensar em uma coisa:

“Dane-se tudo isso. Eu preciso de dinheiro agora!”

O aluguel não ia esperar. Os cobradores não iam parar de ligar. A comida não iria aparecer no meu prato.

Eu não podia ficar pegando pequenos projetos isolados de copy, tipo: Escrever uma landing page pra um cliente, escrever 3 emails pra outro... e ganhar uns quebrados (além de não ser fácil conseguir muitos clientes assim).

E também não podia me aventurar com lançamentos. Não tinha grana pra investir, não tinha expert pra lançar (lembra? Sem networking). Além do mais, todo mundo sabe que lançamentos são imprevisíveis.

Enfim. Não podia me arriscar mais.

Eu precisava de uma boa renda fixa todo mês

Nesse momento, “coincidentalmente” eu estava navegando pelo youtube, em busca de ideias, e caí num vídeo do Ricardo Bellino, um brasileiro que saiu do zero e com simples pitches conseguiu se tornar sócio de alguns dos maiores empresários do mundo como o dono da Ellite Models.

Só pra você ter uma ideia do poder de um bom pitch de vendas, o Ricardo fechou um contrato multi-milionário com Donald Trump usando um pitch de apenas 3 minutos, dá pra acreditar?

(Para quem não sabe o que é, um Pitch de vendas é uma simples apresentação ou discurso de vendas feita com o objetivo de fechar vendas o mais rápido possível ou, pelo menos, chamar a atenção e iniciar a negociação)

Claro que não é fórmula mágica, mas...

Um simples Pitch de vendas pode abrir portas e fechar contratos

Inspirado por essa história do Ricardo, resolvi usar os princípios de copy e vendas pra criar um pitch pra vender meus serviços de copywriting.

Então fiz uma pesquisa no Google e criei uma pequena lista de algumas pessoas e empresas que eu poderia ajudar com copy, e enviei um email com meu pitch de vendas pra cada uma delas.

Ok. Eu fiz tudo perfeito na época?

Não.

Mas deu certo?

Bem, deu tão certo que um desses emails (com meu pitch) resultou em um contrato de copy de 3 mil por mês fixo.

E preciso confessar uma coisa:

Não existe sensação melhor no mundo do que estar na merda, e vê um depósito de 3 mil reais cair na conta bancária

Claro que não fiquei rico com aquele dinheiro.

Mas quando contei a minha esposa, não deu pra segurar as lágrimas.

Não sei se você já esteve atolado em dívidas e no fundo do poço e entende o que vou dizer mas, naquele momento, aqueles 3 mil reais significaram o começo de uma grande mudança em nossas vidas.

O melhor de tudo é que... depois que deu certo a primeira vez, eu sabia que poderia usar aquele pitch de novo, e de novo, e de novo, pra conseguir novos clientes. Sempre que eu quisesse ou precisasse.

E assim eu fiz.

Eu usei esse pitch pra conseguir a atenção de grandes empresas e até de celebridades como o João Apolinário do Polishop (um dos tubarões do Shark Tank Brasil), e assim fechar contratos de 3 mil a 6 mil reais por mês com pessoas e empresas que nunca tinham ouvido falar de mim antes.

O segredo do meu pitch de vendas?

É claro que se pudessem, os clientes adorariam contratar somente celebridades e *autoridades* em copywriting. Mas na prática, você não precisa ser celebridade ou autoridade pra ser contratado por eles.

Por que?

Porque na verdade, os clientes não ligam pra seu portfolio, sua autoridade, seu networking ou sua experiência (esse é um mito que nós mesmos criamos em nossas mentes).

O que os clientes realmente querem é um profissional que faça o trabalho, seja confiável e tenha iniciativa.

Então o segredo do meu pitch é que ele mata essas 3 objeções com 1 cajadada só:

1 - O próprio email do pitch demonstra que você consegue escrever uma copy boa

2 - A oferta do pitch tira o risco do cliente (ganhando confiança)

3 - Maneira que o pitch é feito demonstra iniciativa (a qual está em falta no mercado)

E é assim que simples pitch de vendas consegue abrir portas e fechar contratos de copywriting

Enfim.

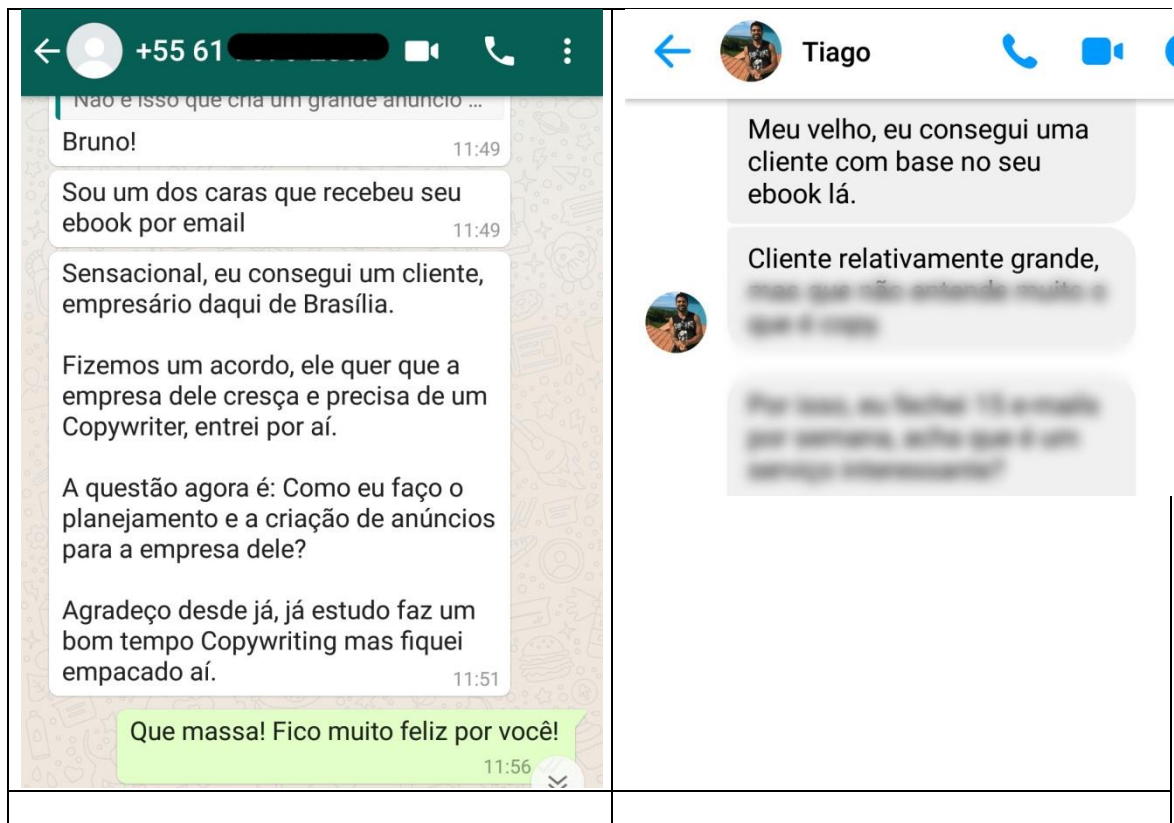
Um tempo se passou, a pandemia chegou, e eu vi alguns copywriters pedindo dicas (num grupo do facebook) de como conseguir clientes.

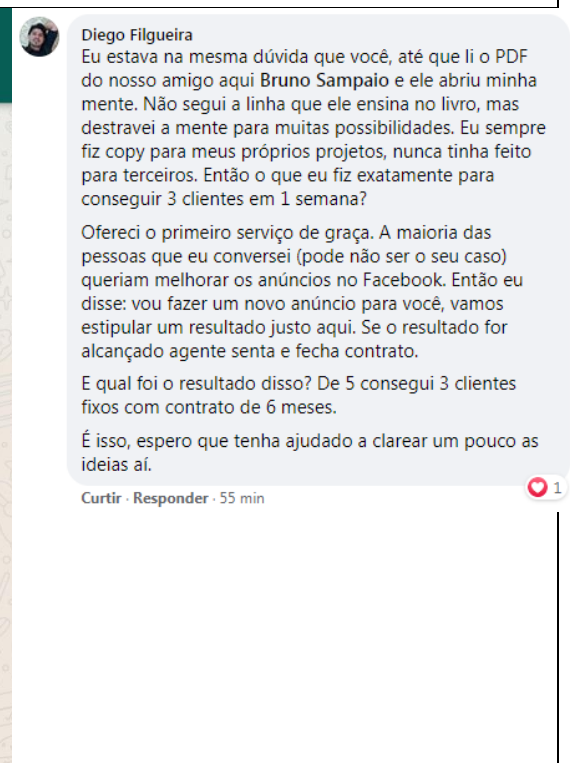
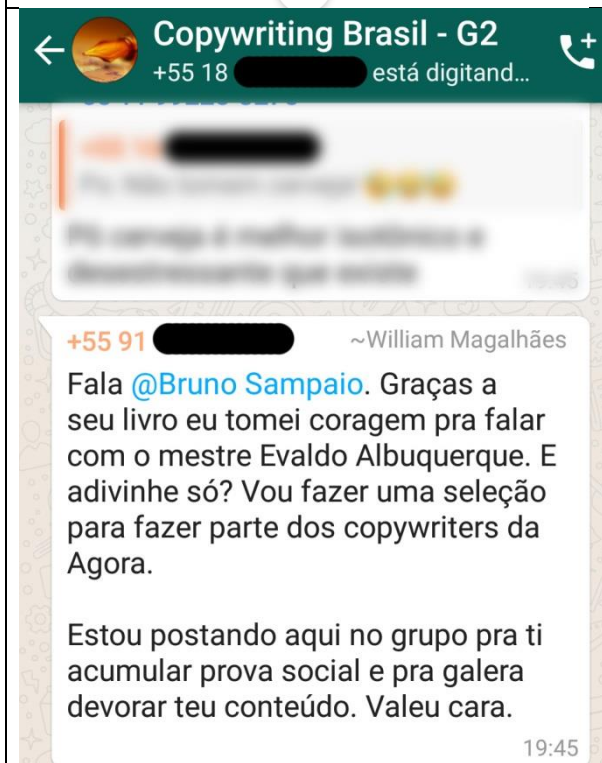
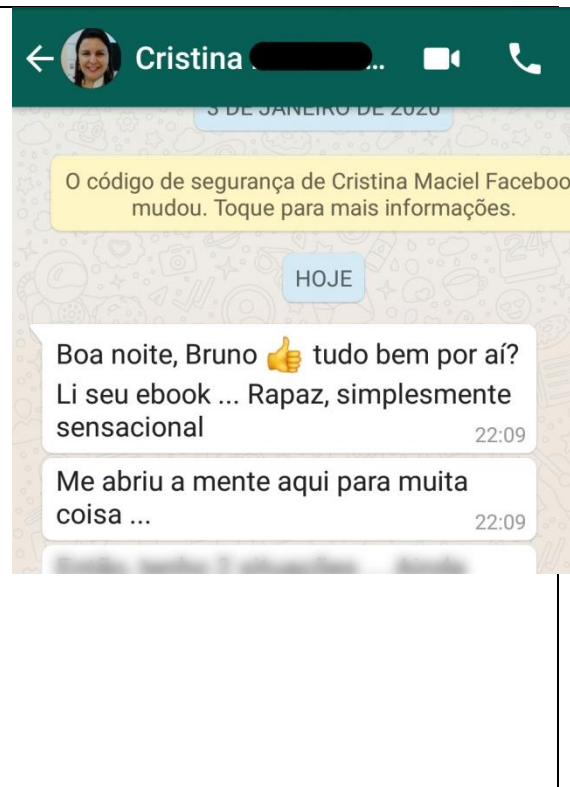
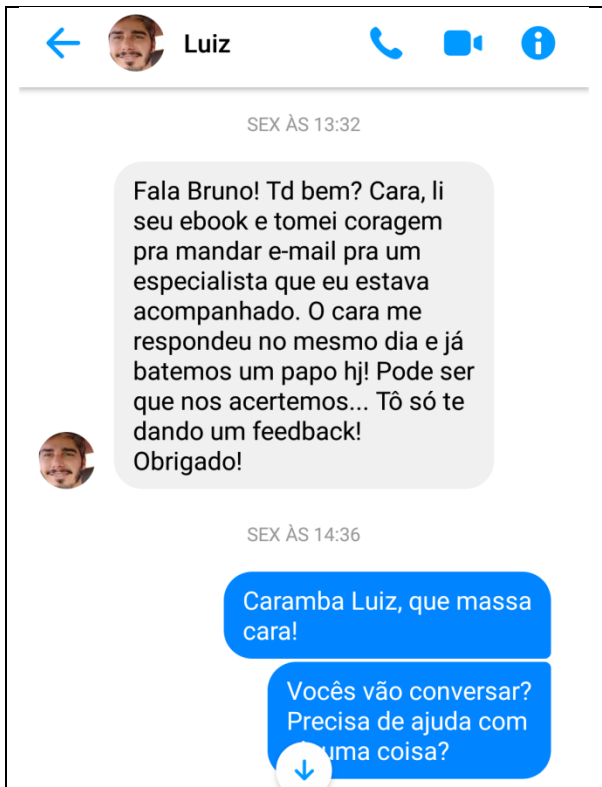
Fiz um post perguntando se eles queriam ajuda com isso e eles disseram sim.

Abri o word e comecei a escrever todo meu processo de como eu montava os pitches de vendas pra fechar contratos de copy. Expliquei toda a psicologia que faz o pitch dar certo, mostrei como fazer o pitch perfeito, e até como fechar o contrato. Quando terminei, o documento tinha quase 30 páginas.

Salvei em PDF e mandei pra eles.

Esses foram os resultados daqueles que leram o livro e enviaram seus pitches





Pois é. Deu mais certo do que eu esperava.

Foi então que, incentivado por algumas dessas pessoas, eu melhorei o ebook e resolvi transformá-lo num infoproduto para ajudar outras pessoas que querem seguir carreira ou ganhar um bom dinheiro como copywriter, mas não conhecem um caminho rápido pra chegar lá.

Se você é uma dessas pessoas, eu lhe apresento meu novo livro (em PDF):

Como conseguir clientes de copywriting rápido - Mesmo que você não tenha portfolio, networking ou experiência, e seja um completo desconhecido no mercado

É um livro curto (30 páginas) e direto ao ponto, que vai abrir sua mente sobre o que é ser copywriter de verdade, e vai lhe mostrar o caminho rápido pra conseguir clientes mensais de 2k a 6k.



O que você vai ver nesse livro:

Como parar de cobrar por projeto ou por hora, e passar a fechar contratos mensais de 2 a 5 mil reais

O que fazer se você não se sente qualificado o suficiente pra escrever copy pra clientes

O melhor tipo de serviço de copy para oferecer inicialmente – também o mais fácil de vender (não é lançamento)

Os 3 pilares indispensáveis pro sucesso de todo copywriter freelancer

O que fazer se o cliente pedir amostras do seu trabalho e você não tiver portfolio – e como transformar essa desvantagem em sua maior arma (e se destacar mais do que quem envia portfolio)

Como definir seus preços de copy corretamente e nunca mais ficar sem saber quanto cobrar

Onde encontrar os melhores clientes de copywriting, que pagam bem e podem alavancar sua carreira – e como evitar os clientes infernais que podem levar você à loucura

Como fechar contratos de copy de 2 a 5 mil reais por mês, mesmo que você seja péssimo em vendas

Como conseguir a atenção e fazer os olhos dos melhores clientes brilharem pra você

Como parar de mendigar projetos e começar a escolher com quem você vai trabalhar – podendo até mesmo ser contratado por um de seus ídolos

Meu modelo de pitch de vendas e email para vender serviços de copywriting de 2 a 5 mil por mês – mesmo sendo um “desconhecido” como eu

Por que você não precisa de portfolio, site, redes sociais ou nada além do seu conhecimento de copy para conseguir clientes

A melhor (e mais simples) maneira de provar seu valor a um possível cliente

Por que escrever copy é uma das maneiras mais rápidas de ganhar dinheiro quando se está começando – melhor até que infoprodutos

Os grandes mitos que impedem você de conseguir clientes e como eliminá-los de sua vida

Por que você deve se livrar de uma vez por todas de clientes pequenos ou que estão começando, e ao invés, trabalhar somente com pessoas e empresas já estabelecidas – e como fechar contratos com elas

Como construir sua vida ideal como copywriter

Como identificar quem são os clientes ideais pra VOCÊ, e exatamente o que fazer para ser contratado por eles

Qual o outro tipo de serviço que todo copywriter pode oferecer para cobrar ainda mais de cada cliente

Um caminho claro para conseguir mais e melhores clientes, a preços maiores



COMPRE AGORA

CARTÃO DE CRÉDITO, PAYPAL E BOLETO



Imagine fechar um contrato de R\$ 2 a 6 mil reais nos próximos 7 dias

Imagine fechar o primeiro cliente mensal, e da noite pro dia você ter uma renda de 2 mil, 3 mil, ou até 6 mil reais por mês.

Imagine começar a construir seu portfolio, seu nome, e sua nova vida.

Escrever copy não vai lhe deixar rico da noite pro dia, mas com certeza pode lhe ajudar a mudar de vida (assim como me ajudou).

Mas pra isso você precisa de clientes.

E diferente dos caminhos que ensinam por aí, agora você tem a chance de conseguir clientes de *copy rápido*.

Como você viu nos prints acima, aqueles que colocaram em prática os ensinamentos do livro, conseguiram marcar reuniões e até fechar clientes em menos de 7 dias.

Mas como não sou nenhum guru, é óbvio que não posso garantir que você terá resultados como os deles. O que aquelas pessoas fizeram depois de ler o livro, foi mérito delas.

Porém, se você é uma pessoa esforçada, que consegue ler um ebook de 30 páginas e enviar alguns emails por dia, vai ser só uma questão de dias até você fechar seu primeiro contrato também.

Adquira o livro hoje e receba esses 2 Bônus

1- Guia de serviços de copy

Existe um mundo gigante além de lançamentos (eu mesmo não faço lançamentos). Neste guia você verá X outros serviços que você pode oferecer como copywriter.

2- Melhores nichos para copywriters

Um guia com os melhores (e mais lucrativos) nichos para se trabalhar como copywriter.





CARTÃO DE CRÉDITO, PAYPAL E BOLETO



Dúvidas Comuns

Preciso ser fera em copy pra conseguir clientes?

Não. Você não precisa ter feito lançamentos de 7 dígitos nem nada disso. Você pode estar começando agora e conseguir fechar bons clientes mensais. Você só precisa ser capaz de escrever copy melhor que a copy atual do cliente.

Além disso, a única maneira de ficar fera em copy é escrevendo copy de verdade (não apenas lendo livros). E pra isso você precisa trabalhar com clientes de verdade.

Como saber se estou pronto pra oferecer meus serviços?

A verdade é que ninguém nunca se sente pronto. A primeira vez que fazemos algo novo sempre dá medo e aquele frio na barriga. É normal. Mas pra ter sucesso na vida é preciso agir mesmo com medo. Mesmo sem enxergar todo o caminho à frente. O segredo é focar no objetivo de vida e dar um passo de cada vez.

E como disse, se você escreve copy melhor que a copy atual do cliente com o qual você quer trabalhar, você está pronto pra trabalhar com ele. O resto do caminho você só vai enxergar quando der os primeiros passos.

Tem alguma garantia?

Claro! Quem você pensa que eu sou? Um guru? Você tem 30 dias pra ler o livro e decidir se valeu a pena ou não. Não 7, nem 14, nem 21. 30 dias.

Dito isso, caso ainda tenha alguma dúvida, você pode enviar um email pra mim: contato@brunosampaio.com

Se já cansou de esperar por clientes, adquira o livro



CARTÃO DE CRÉDITO, PAYPAL E BOLETO



Se você pulou pro final

Esse é um ebook curto (30 páginas) e direto ao ponto que vai abrir sua mente sobre o que é ser um copywriter de verdade, e vai lhe mostrar o caminho rápido pra conseguir clientes mensais de 2k a 6k – mesmo que você esteja iniciando agora, não tenha portfolio, nem networking.