

DAN CORTAZIO

183 PALA VRAS

**PERSUASIVAS
PARA CONVERTER
MAIS SEUS ANÚNCIOS**



SUMÁRIO

Porque você deve usar palavras persuasivas?	03
As 12 palavras mais persuasivas, por pesquisadores da Yale University	05
As 20 palavras mais influentes, por David Ogilvy	06
4 palavras para incentivar comunidade	08
12 frases que implicam exclusividade	09
9 frases que implicam escassez	10
24 palavras e frases que fazem você se sentir seguro.....	11
10 palavras e frases de causa-e-efeito	13
9 frases e palavras utilizadas em hipnose conversacional	14
10 palavras que implicam curiosidade	15
55 palavras de poder	16
15 palavras para conteúdo compartilhável	19
3 palavras para promoções em redes sociais.....	20
Referências	21

PORQUE VOCÊ DEVE USAR PALAVRAS PERSUASIVAS EM SEUS ANÚNCIOS?

As palavras são muito poderosas. Você com certeza sabe disso, não é verdade? Não é para menos que um anúncio bem elaborado e extremamente persuasivo desperta dentro de nós a vontade de clicar imediatamente. Se você usar as palavras corretas, no momento correto e da forma correta, poderá fazer coisas incríveis.

Tanto palavras quanto frases são usadas a todo o momento para manipular suas emoções. Acredite, o poder está nas palavras!

Inclusive, palavras são bastante estudadas e usadas de maneira estrategicamente estruturadas por políticos, pastores, padres, líderes, escritores, apresentadores, vendedores, empresas e suas propagandas na TV, Internet, rádio e email, enfim, qualquer pessoa ou organização que tem a intenção de converter você a comprar produtos, serviços e/ou ideias.

Um simples estudo da psicóloga social Ellen Langer, que foi publicado no blog Copyblogger (referências ao final deste post), mostra o poder de apenas uma palavra quando ela pediu para usar uma fotocopadora:

Exemplo 1:

“Desculpe-me, eu tenho cinco páginas. Posso usar a máquina de Xerox “- 60% disseram OK

Exemplo 2:

“Desculpe-me, eu tenho cinco páginas. Posso usar a máquina de Xerox porque eu estou com pressa “- 94% disseram OK

O uso da palavra “porque” fez uma enorme diferença. Isso mostra que quando damos uma razão para executar uma ação, há maior entendimento e conseqüentemente colaboração. É por isso que palavras tem poder.

Eu estou revelando este “segredo” – que inclusive muitos vendem por aí na internet – porque acredito que se você conhecer e estudar tais palavras, terá uma chance maior de não ser tão persuadido por elas! Ao mesmo tempo, você poderá usá-las (*com moderação por favor!*) para quem sabe alcançar mais pessoas (audiência) através de seus esforços em gerar valor e conseqüentemente transformação.

É claro que cada palavra e frase é usada em diferentes ocasiões para gerar diferentes emoções. Mas por enquanto, vamos ficar apenas com a lista de mais de 183 palavras persuasivas.

AS 12 PALAVRAS MAIS PERSUASIVAS, POR PESQUISADORES DE YALE

1. **Você**
2. **Dinheiro**
3. **Economizar**
4. **Garantia**
5. **Descubra**
6. **Fácil**
7. **Comprovada**
8. **Saúde**
9. **Felicidade**
10. **Amor**
11. **Resultados**
12. **Novo**

Essas 12 palavras são extremamente poderosas e comprovadas. Elas giram em torno de temas que são o desejo de todas as pessoas. Quem não gostaria de ter mais dinheiro? Seja economizando ou até mesmo descobrindo um método comprovado que possa trazer resultados de maneira fácil e comprovada! Tudo isso pode trazer uma nova vida, com muito amor, saúde e felicidade para você! Parece interessante, não?

Onde usar estas palavras: Chamadas à ação, títulos, assuntos de emails, frases e parágrafos de abertura.

AS 20 PALAVRAS MAIS INFLUENTES, POR DAVID OGILVY

Em 1963, David Ogilvy, que é conhecido como “o pai da propaganda”, publicou sua lista das 20 palavras mais persuasivas em publicidade. *Será que você já escutou algumas delas na boca de alguém?*

1. De repente
2. Agora
3. Apresentando
4. Proclamando
5. Aperfeiçoamento
6. Incrível
7. Sensacional
8. Extraordinário
9. Revolucionário
10. Surpreendente
11. Milagre
12. Mágica
13. Oferta
14. Rápido
15. Fácil
16. Querido
17. Desafio
18. Comparar
19. Barganha
20. Depressa

Note que essas palavras proporcionam qualidades a um produto/pessoa, que fazem com que esses se tornem objetos de desejo. Elas já foram usadas durante muitas décadas e ainda continuam sendo usadas. E você sabe o por que?

Porque elas funcionam!

Onde usar estas palavras: Títulos, listas, assunto em e-mail.

4 PALAVRAS PARA INCENTIVAR A COMUNIDADE

Nós somos seres sociais e buscamos a união. Ao utilizar essas frases você convida leitores a fazerem parte de algo maior que eles mesmos.

1. **Junte-se a nós**
2. **Torne-se membro**
3. **Conecte-se**
4. **Compartilhe**

Por mais privacidade e individualidade que uma pessoa queira ter, somos naturalmente seres sociais. Por isso, a necessidade de pertencer a um grupo sempre irá fazer parte de nossa existência. Essas palavras funcionam porque soam como um convite para que um indivíduo faça parte de um grupo que admira e acredita, que possuem valores e atitudes que ele já possui ou até mesmo deseja praticar e desenvolver. Inclusive, estar conectado a um grupo que já possui os resultados que ele deseja alcançar, vai fazer com que ele alcance isso mais rápido.

Onde usar estas palavras: Cadastros de e-mail, ofertas, chamadas em redes sociais e aplicativo.

12 FRASES QUE IMPLICAM EXCLUSIVIDADE

1. **Apenas membros**
2. **É necessário login**
3. **Vagas esgotadas**
4. **Matrículas encerradas**
5. **Peça um convite**
6. **Ofertas exclusivas**
7. **Torne-se um *insider***
8. **Seja um dos poucos**
9. **Obter antes de todo mundo**
10. **Seja o primeiro a saber sobre isso**
11. **Disponível apenas para os assinantes**
12. **Aplicar para ser um dos nossos beta testers**

A sensação de fazer parte de algo exclusivo, faz com que as pessoas despertem um interesse maior em um produto/pessoa. No mundo que vivemos, ter uma informação privilegiada e exclusiva pode trazer inúmeras vantagens para um indivíduo. Por isso, usar estas palavras em seus anúncios, vai despertar um enorme impulso de ação dentro de cada pessoas que estiver em contato com este anuncio. Logo, elas vão agir mais rapidamente.

Onde usar estas palavras: Formulários de inscrição, links, chamadas à ação, subtítulos

9 FRASES QUE IMPLICAM ESCASSEZ

1. **Oferta limitada**
2. **Estoque esgotando**
3. **Aproveite enquanto durar o estoque**
4. **Venda termina em breve**
5. **Apenas hoje**
6. **Apenas 10 disponíveis**
7. **Apenas 3 sobrando**
8. **Disponível somente aqui**
9. **O dobro da oferta na próxima hora apenas**

Ninguém quer perder. É por isso que a escassez é tão forte e vastamente utilizada por empresas que querem vender mais rápido. Ao mostrar que um produto tem uma quantidade limitada, é possível engrenar a demanda.

Um outro fator importante da escassez é que o senso de urgência desperta iniciativa nas pessoas. Com isso, todos os interessados que já queriam comprar seu produto mas que ainda estavam hesitantes, tomem finalmente uma ação e concretizem a compra.

Onde usar estas palavras: Títulos, conteúdo em promoções, emails quando estiver terminando um lançamento.

24 PALAVRAS E FRASES QUE FAZEM VOCÊ SE SENTIR SEGURO PALAVRAS E FRASES

- 1. Anônimo**
- 2. Autêntico**
- 3. Suporte**
- 4. Mais vendido**
- 5. Cancele a qualquer hora**
- 6. Certificado**
- 7. Aprovado**
- 8. Garantido**
- 9. Vitalício**
- 10. Reembolso**
- 11. Nenhuma obrigação**
- 12. Sem perguntas**
- 13. Sem risco**
- 14. Incondicional**
- 15. Oficial**
- 16. Privado**
- 17. Protegido**
- 18. Comprovado**
- 19. Pesquisa**
- 20. Resultados**
- 21. Proteger**
- 22. Provado**

23. Experimente antes de comprar

24. Verificar

Uma das necessidades básicas da maior parte de todos os seres humanos é a sensação de segurança. Por este motivo, que é muito comum principalmente aqui no Brasil, o sonho por um emprego público que promova estabilidade e segurança.

No caso de uma compra, nenhum cliente quer ter uma experiência negativa. Por isto, você deve transmitir o máximo de segurança em todas as etapas do seu processo. Principalmente, em seus anúncios.

Acredite! Transmitir segurança para outra pessoa é uma grande forma de ser persuasivo.

Onde usar estas palavras: Formulários de pagamento e inscrição, depoimentos

10 PALAVRAS E FRASES DE CAUSA E EFEITO

1. **Conformemente**
2. **Como resultado**
3. **Porque**
4. **Causada por**
5. **Consequentemente**
6. **Devido a**
7. **Por esta razão**
8. **Desde**
9. **Portanto**
10. **Assim**

Autora **Darlene Price**, criadora da lista de causa e efeito em seu livro “Well Said! Presentations and Conversations That Get Results”, conta como essas frases são úteis: “fazem suas reivindicações soarem objetivas e racionais em vez de parciais e subjetivas”.

Onde usar estas palavras: Fechando parágrafos, transições

9 FRASES E PALAVRAS UTILIZADAS EM HIPNOSE CONVERSACIONAL

1. **As chances são**
2. **Você pode**
3. **Se dar conta**
4. **Talvez sim, talvez não, o importante é**
5. **Perceber**
6. **Escolher**
7. **Desfrutando**
8. **Saudavelmente**
9. **Automaticamente**

O uso dessas palavras desperta conexão com outras pessoas. Pois conseguem promover a ressignificação de memórias e ajuda a prestar atenção até então a pontos que estavam no inconsciente de uma pessoa.

Onde usar estas palavras: Em conversas, em vídeos de vendas, emails.

10 PALAVRAS QUE IMPLICAM CURIOSIDADE

1. **Controverso**
2. **Revelado**
3. **Conheça**
4. **Exposto**
5. **Informante**
6. **Tabu**
7. **Banido**
8. **Proibido**
9. **Privado**
10. **Segredo**

Nós somos curiosos por natureza. Faça um teste. Diga para alguém que você tem um segredo para contar e esta pessoa irá ficar extremamente curiosa para saber do que se trata.

Assuntos que são tabu, técnicas proibidas, área restrita... tudo isto desperta a curiosidade que existe dentro de nós e nos instiga a saber mais sobre o assunto em questão. Use bastante curiosidade em seus anúncios e o seu número de cliques irá aumentar consideravelmente.

Onde usar estas palavras: Em anúncios, em emails.

55 PALAVRAS DE PODER

1. Melhorar
2. Obrigado
3. Confiança
4. Imediatamente
5. Descobrir
6. Lucro
7. Cura
8. Aviso
9. Atenção
10. Destino
11. Dramático
12. Automático
13. Aprender
14. Superar
15. Saber
16. Entender
17. Poderoso
18. O melhor
19. Vencer
20. Especial
21. Mais
22. Bônus
23. Exclusivo
24. Extra
25. Você

- 26. Grátis**
- 27. Saúde**
- 28. Garantia**
- 29. Novo**
- 30. Comprovado**
- 31. Segurança**
- 32. Dinheiro**
- 33. Agora**
- 34. Hoje**
- 35. Resultados**
- 36. Proteger**
- 37. Ajudar**
- 38. Fácil**
- 39. Surpreendente**
- 40. Últimas**
- 41. Extraordinário**
- 42. Como**
- 43. O pior**
- 44. Final**
- 45. Quente**
- 46. Primeiro**
- 47. Grande**
- 48. Aniversário**
- 49. Estreia**
- 50. Básico**
- 51. Completo**
- 52. Salvar**
- 53. Economizar**

54. Criar

55. Erro

Cada funcionário da equipe de e-mail marketing na empresa Interweave Press tem estas palavras impressas e coladas em sua parede. A lista, que foi originalmente compilada por Linda Ruth, veio através do estudo de capas de revistas mais vendidas e a funcionários da empresa viram que funcionam igualmente bem no conteúdo e assuntos de e-mail.

Onde usar estas palavras: Assuntos de email, manchetes, chamadas à ação

15 PALAVRAS PARA CONTEÚDO COMPARTILHÁVEL

1. Segredo
2. Opinião
3. Diga-nos / Conte-nos
4. Inspira
5. Top
6. Veja isso
7. Por favor
8. Ajuda
9. Promover
10. Aumentar
11. Criar
12. Descobrir
13. RT
14. Blog
15. Novo post

Um dos grandes desafios ao criar um conteúdo é fazer com que ele tenha um alto poder de compartilhamento nas redes sociais ou até mesmo no seu blog. Essas palavras são muito utilizadas em headlines de posts em blogs ou até mesmo chamadas nas quais são necessários poucos caracteres

Onde usar estas palavras: Headlines, posts de blogs, anuncios

3 PALAVRAS PARA PROMOÇÕES EM REDES SOCIAIS

1. **Ganhe**
2. **Ganhador**
3. **Evento**

Onde usar estas palavras: Usar palavras promocionais em seus anúncios é a grande.

Agora que você possui essas 183 palavras extremamente persuasivas, quero te convidar a testar cada uma delas e observar como cada uma delas pode ajudar a aumentar os resultados. Combinado?

Esta é uma pequena parte de tudo o que produzimos na Adireto. Se você quiser acompanhar outros conteúdos fantásticos, pode seguir o meu [blog](#) e o meu canal do [Youtube](#).

Agora é com você!

Um Grande Abraço.

Dan Cortazio

Referências:

- <http://www.copyblogger.com/the-two-most-important-words-in-blogging/>
- <http://www.copyblogger.com/persuasive-copywriting-words/>
- <http://www.benlocker.co.uk/copywriting-myths-the-12-most-persuasive-words-in-the-english-language/>
- <http://www.forbes.com/sites/jacquelynsmith/2013/03/26/words-and-phrases-that-inspire-motivate-and-persuade-at-work/>
- <http://coschedule.com/blog/exclusive-content/>
- <http://boostblogtraffic.com/power-words/>
- <http://blog.bufferapp.com/words-and-phrases-that-convert-ultimate-list>
- <http://www.quicksprout.com/2014/04/23/the-surprising-words-that-get-content-shared-on-social-media/>
- <http://www.copyblogger.com/trigger-words/>