

Corso base di Copywriting

Scrivere per vendere





Chi è il copywriter?

**"Un copywriter è un venditore
dietro una tastiera" (Jusith Charles)**

Vendere non è solo versare denaro in cambio di qualcosa. Per vendere si intende CONVERTIRE in base ai propri obiettivi:

- Acquisizione follower
- Iscrizione alla newsletter
- Download ebook
- Rilascio feedback
- Acquisti ecc.



Cosa deve fare un Copywriter ?

Individuare il proprio target

Prima di scrivere, è necessario capire chi è il tuo pubblico e quali abitudini ha.

Catturare l'attenzione

Ogni giorno circolano tanti contenuti pubblicitari: attira l'attenzione!

Usare un linguaggio semplice e diretto

Semplifica il linguaggio e rendi il più semplice possibile la tua comunicazione, in modo che tutti possano capirti.

Essere specifico

Usa dati, numeri e riferimenti chiari. Evita di essere vago.



Individuare il tuo target

Non si può pensare di raggiungere qualsiasi cliente. Devi immaginare chi è il tuo cliente e cosa fa.

Prova a farti queste domande:

- Che età ha?
- Che lavoro fa?
- Cosa desidera?
- Quando si collega sui social?.





Cattura l'attenzione

**I lettori sul web sono pigri
e distratti, prediligono
contenuti veloci.**

Cattura l'attenzione, trattieni il
potenziale cliente e spingi all'azione con
CALL TO ACTION.

Ogni paragrafo è una porta d'ingresso:
deve essere accattivante e chiaro.





Linguaggio semplice e diretto

I nostri consigli:

- Evita orpelli e parole complesse
- Cerca di essere sintetico
- Usa sempre titoli
- Dividi il testo in paragrafi
- Occhio alla punteggiatura: usa anche il punto e virgola!
- Se lavori sui social, usa anche le emoji.





Essere specifici

All'interno di un testo, è importante essere specifici.

Indica sempre i dettagli del prodotto/servizio offerto. Cerca di fare immedesimare il tuo lettore.

Esempio copy promozione:

"Ciao, sono Valentina e negli ultimi tre anni sono ingrassata parecchio. Ho messo circa **15 kg**, ma con ***** sono riuscita a perdere peso **in tre settimane**".





Qual è il
tuo obiettivo?

L'obiettivo di un copywriter è persuadere.

Attenzione, perché con persuadere non si intende mentire, anzi "la scrittura per vendere è un processo di conquista della fiducia" (Massimo Petrucci).



Non ingannarli e
sii sempre sincero.
Inizia a conquistare la
loro fiducia!

Seguici su LiveUnict



Ti aspettiamo sui
nostri canali:



www.liveunict.it



[LiveUnict](https://www.facebook.com/LiveUnict)



[@liveunict](https://www.instagram.com/liveunict)