¿Como hacer un copy?

Durante los pasados 30 años el nivel de publicidad bombardeada a los clientes ha aumentado exponencialmente. Vivimos en una sociedad donde el cliente tiene múltiples opciones de donde comprar algo y cada vez están mas informados. Mentalmente están tan embotados de publicidad que genera el efecto contrario a lo que se quiere y al final estos alejan del producto o servicio que se esta ofreciendo.

Si esto sucede como hacen las grandes empresas como Apple, Tesla, Coca Cola para nombrar algunas para seguir vendiendo. Bueno tenemos que vender un sentimiento. Suena extraño, pero Piénselo las personas compran el nuevo Iphone para sentirse importantes no por las capacidades técnicas. Las personas quieren ser las primeras en comprarse ese nuevo Play Station 5 para demostrarle a las demás que lo tienen por eso nunca falta la foto en las redes sociales con la caja.

Tecnofibras tiene esa misma capacidad. Cuando publiquen los diferentes anuncios en las redes sociales enseñen el sentimiento que genera tener una tina en la casa y no la tina como tal. Entonces por ejemplo pueden poner, “después de tantas horas en el trabajo necesitas un tiempo completamente tuyo y que mejor manera de relajarse que en la privacidad de tu casa en tu propia tina”. Ven como esa frase genera que las personas piensen como se siente eso porque acuérdense que las personas normalmente compran por emociones.

Según diferentes estudios un anuncio tiene 3 segundos para cautivar a una persona y esto no puede más cierto que en las redes sociales. Imagínese a una persona viendo Facebook en el celular van bajando frenan un segundo por algo que les atrajo lo medio leen y si no les gusto siguen. Entonces es importante utilizar palabras fuertes, “Te mereces ese descanso,” o “¿qué mejor momento para invertir en tu casa que ahora?”

Sigue estos pasos para crear poderosos copys y aumenta tus ventas

1. Se debe tener claro para que se esta haciendo el “copy” o anuncio
2. Se debe ajustar el tono para los clientes que se esta enfocando el “copy” por ejemplo si se esta anunciando la tina más cara que ofrecemos el lenguaje debe ser más formal porque se esta apuntando a una clase social más alta.
3. Utiliza la herramienta del # ya que ayuda a mover más el anuncio en las diferentes redes sociales
4. ¿Crea un gancho de título, esto a que se refiere? Bueno muy sencillo es algo que vas a atraer al cliente para que lea todo el copy, por ejemplo, un mal gacho es poner tinas a X cantidad de colones pero eso no atrae a nadie, en cambio si ponen, “¿siempre has querido tu propia tina? Bueno esta es tu oportunidad esto atrae al cliente.
5. Las personas no les gusta leer por eso es importante tener oraciones cortas, poderosas y concisas. Por ejemplo “tecnofibras le ofrece altísima tecnología con estándares de manufactura mundiales”.
6. Si se va a utilizar algún tipo de promoción asegúrense de cambiar la manera de decirlo. Acuérdense que el cliente ya ha escuchado “esta promoción vencerá en 3 días” millones de veces.
7. Por ultimo sean originales y sean francos, los clientes saben en el momento que se les esta mintiendo. Tecnofibras tiene muchas ventajas sobre la competencia incluyendo que esta manufacturado directamente en suelo costarricense por mano de obra costarricense entonces esto tiene que estar en casi todos los anuncios para fomentar ese sentimiento nacionalista del comprador.