



En este ejercicio vamos a crear el copy para tu estrategia empatía. Recuerda que vamos a probar esta estrategia con dos copies distintos, así que crea tus dos copies a partir de estos textos que te sirven de punto de partida.

Copy 1

Imagina que (el objetivo que quiere tu cliente)

¿Cómo te sentirías?

Muchos (tu cliente) creen que la única forma de lograr (lo que quieren) es (lo que utiliza tu competencia), ERROR, (explica con argumentos convincentes por qué crees que es un error).

Hay una manera mucho mejor de conseguirlo, (tu nueva oportunidad).

Si lo has estado pasando mal y has sufrido (los caminos habituales), estoy aquí para ayudarte, escríbeme por privado la palabra (una palabra clave de tu producto) y te diré cómo hacerlo dándote un plan específico y personalizado para que lo logres.

Ahora crea tu texto:

Copy 2

Muchas personas lo están pasando mal por (una forma de pensar o actuar que pienses que está obsoleta), de lo que no se han dado cuenta es que (la nueva forma de pensar).

Déjame darte un ejemplo (dar un ejemplo personal o de un cliente tuyo) y lo increíble es que así es mucho más fácil.

Pero sigo viendo a personas día día pasándolo mal, por eso creé (el título del producto que creaste)

De hecho, uno de mis clientes consiguió (explica qué consiguió).

Si quieres que te ayude a ti también, escríbeme la palabra (una palabra clave) Y te daré más detalles de todo lo que puedo hacer por ti.

Ahora crea tu texto: