

Hechiza con tus textos

Aprende a escribir de forma persuasiva en cualquier web

¡EMPEZAMOS!

Escribe un texto en una nota del móvil para convencer a alguien de que compre unos “Auriculares Traductores Universales”.

¡Tienes 2 minutos!



¿Qué te ha parecido?



"El copywriting no se trata de vender productos, se trata de vender emociones".

- Ann Handley



¿Qué es el copywriting?

✨ ✨ Escritura persuasiva.

✨ ✨ Escribir para mover a la gente a hacer algo.

✗ No es engañar ni manipular.

■ Se persuade de manera honesta conociendo los beneficios de tu oferta y la necesidad del cliente.



¿Qué importancia tiene el copywriting en el marketing digital?

- Captar la atención.
- Comunicación clara, persuasiva y diferenciadora.
- Parte del branding: identidad verbal.
- Conexión emocional con el prospecto.



¿Qué importancia tiene el copywriting en el marketing digital?

- Mejora la experiencia del usuario en la web (UX).
- Incremento en las conversiones.
- Confianza y credibilidad: aumenta la autoridad de marca y el posicionamiento.



Vamos a ver ejemplos... ¿Qué te parece?

“Nuestros productos son los mejores del mercado.”



“Nuestros productos son los mejores del mercado.”

Genérico

El centro es la marca

Sin emoción

¿Por qué son los mejores?

Sin diferenciación

Sin argumentación



Vamos a ver ejemplos... ¿Qué te parece?

“¡Compre ahora! Somos una empresa especializada en SEO con un equipo multidisciplinar a tu servicio.”



“¡Compre ahora! Somos una empresa especializada en SEO con un equipo multidisciplinar a tu servicio.”

Palabras baúl

El centro es la marca

CTA mal colocado

¿Cómo ayudas al cliente?

Sin diferenciación

Sin persuasión



Vamos a ver ejemplos... ¿Qué te parece?

“Convierte los correos electrónicos en ingresos.”



“Convierte los correos electrónicos en ingresos.” - Mailchimp

Promesa clara

Propuesta de valor

Enfoque en el cliente

Claro y conciso

Power words

Emocional



Vamos a ver ejemplos... ¿Qué te parece?

“IMAGINA UN LUGAR...

... en el que puedas formar parte de un club escolar, un grupo de jugadores o una comunidad mundial de arte. En el que puedas pasar tiempo con unos cuantos amigos. Un lugar que haga que hablar a diario y divertirse más a menudo sea fácil.”



“IMAGINA UN LUGAR... en el que puedas formar parte de un club [...]” - Discord

Alusión al P.O.

Propuesta de valor

Storytelling

Enfoque en el cliente

Puntos de dolor

Emocional

Power words



Ahora bien, ¿cómo puedes conseguir tú también textos persuasivos que funcionen?



1/8 Conoce a tu audiencia

¿Cómo vas a vender si no sabes a quién te diriges?

- Define a tu público objetivo.
- Investiga sus puntos de dolor.
- Conoce sus necesidades.
- Habla como ellos.



1/8 Conoce a tu audiencia



Deja de ser un NPC con la nueva colección de zapatillas deportivas en colaboración con League of Legends.



2/8 Beneficios vs Características

Lo que vende de verdad es CÓMO un producto o servicio puede ayudarnos: los beneficios.

- Piensa en cómo tu producto o servicio mejora la vida de tu cliente.
- Haz una lista de todas las características.
- Transforma cada característica en beneficios.



2/8 Beneficios vs Características



- Tecnología AMPLIOFOAM PLUS.
- 220 gramos.

✓ Corre como nunca antes con estas zapatillas de running que gracias a la tecnología AMPLIFOAM PLUS son más ligeras y cómodas que nunca.



3/8 Usa “tú”, en vez de “yo” o “nosotros”

Nos preocupamos por nosotros mismos.

Nadie quiere escucharte hablar sobre ti, quieren que les cuentes cómo puedes ayudarles y por qué deberían elegirte.



3/8 Usa “tú”, en vez de “yo” o “nosotros”

✗ Somos una empresa especializada en SEO con un gran equipo de profesionales.

✓ Mejora el posicionamiento de tu página web con un solo clic.



4/8 Las Power Words hacen magia

Existen una serie de palabras que te engancharán y despertarán algo en ti para que sigas leyendo.

Y otras que conseguirán todo lo contrario y, por ende, acabarás ignorando el texto (palabras malditas).



4/8 Ejemplos de Power Words

Imagina

Rápido

Consigue

Gratis

Simple

Extra

Descubre

Ayudar

Descuento

Fácil

Privado

Sabías que...



5/8 Crear urgencia y usar la prueba social: sesgos cognitivos

Usamos atajos mentales para tomar decisiones de manera más rápida.

Existen técnicas como la escasez o la urgencia que generan estos atajos mentales.

Otro sesgo cognitivo es el de la prueba social.



5/8 Crear urgencia y usar la prueba social: sesgos cognitivos

199⁹⁹ €
Antes: ~~229,99€~~

Pago a plazos disponible

Ahorra 20,00 € con un cupón

★★★★★ 719

-15%

Oferta flash



6/8 No olvides el microcopy de la web

Todo texto cuenta, y los microcopies que encontramos en botones, el footer o escondidos por la web son los que marcan la diferencia.

Es el momento ideal para diferenciarnos y conectar con la audiencia, ya que se esperan encontrar textos estándar.



6/8 No olvides el microcopy de la web

Tazas

Hogar

Moda y
accesorios

Kids

☆ Wonder Favoritos

📍 Con amor, desde Barcelona



6/8 No olvides el microcopy de la web

¿Qué le hacemos si lo tenemos todo?

Si quieres que seamos tu gestoría online, ¡dale caña! Tras unos pocos clics, te espera la tranquilidad. ¿Quieres comprobarlo?

¡Sí, quiero!



¿Unas cookies?

Estas cookies nos permiten afinar nuestro
una mejor experiencia en TaxScouts. Solo
[Más información en nuestra política de coc](#)



7/8 Apunta a las emociones

¿Qué quieres que sienta el usuario al leer tus textos? Emoción, agobio, miedo, diversión, ganas, tristeza, motivación...

Elige de 1 a 3 emociones e intenta que sean el foco tu texto, para eso debes elegir bien qué palabras utilizas.



7/8 Apunta a las emociones



“El inglés se enseña mal”.

Un clásico, ¿qué emoción despierta?



7/8 Apunta a las emociones



Miedo y curiosidad.

E incluso un poco de agobio.

¿Llevo aprendiendo inglés mal toda la vida?



8/8 Sin CTAs todo esto no habrá servido para nada

¿De qué sirve despertar emociones, llamar la atención, conectar con el usuario y persuadirle si no le decimos qué queremos que haga?

La llamada a la acción es lo más importante y no debe faltar nunca, ni en una web, ni en un post, una newsletter, en ningún sitio.

Siempre debes añadir CTAs, no lo olvides.



8/8 Sin CTAs todo esto no habrá servido para nada

Comenzar

Crea tu web

Explore the Editor →

Descubre nuestro hosting

Encuentra tu dominio

Encuentra tu tema

**Wait! You get 30-Day
Money-Back Guarantee**

You have nothing to lose – **but the discount**

Buy Now

Let's Chat



Mucha teoría, pero... ¿ha quedado claro?

Demuéstralo.



Haced grupos de 3 personas

**Volved a escribir un copy persuasivo para
vender “Auriculares Traductores
Universales”**



Haced grupos de 3 personas. Tenéis 5 minutos.

- Escribir un copy persuasivo para vender “Auriculares Traductores Universales”.
- **Público objetivo:** jóvenes streamers a los que les encanta viajar, pero solo saben español (y chapurrean un poco de inglés).
- **Características:**
 - Traducción casi al instante del inglés, alemán, italiano, chino y francés al español. Con 1 minuto de demora.
 - Cancelación de ruido.
 - Resistentes al sudor, al polvo y al agua.
 - Formato AirPods, con estuche de carga.



**“Nadie lee anuncios. La gente lee lo que le interesa. A veces es un anuncio”.
— Howard Gossage.**

Haz que lo que escribas interese. Haz que te lean.



¡Muchas gracias!

¿Nos vemos online? 🙌



carmengaldur.com



Carmen Galdur



@carmengaldur



644 62 91 09

