

novo ciclo

2026

Copycraft



Quando você vai ao médico, ele analisa o seu problema e diz como você pode se recuperar.

Você não aprende muito sobre sua saúde e como pode evitar esses problemas no futuro, mas não reclama se os resultados são positivos.

Até o problema surgir de novo. *E de novo. E de novo.*

**No mercado
digital
chamam
isso de
mentoria...**

eu não.



O problema dessas "soluções rápidas" é que elas funcionam por um tempo, sim.

Mas não alteram sua capacidade técnica.

Elas transferem informação, não habilidades.

**Sem a
AQUISIÇÃO DA
COMPETÊNCIA,
você continua
refém do
mentor, do
algoritmo ou da
sorte.**

**QUANDO UMA MENTORIA FRUSTRA EM
TRANSFERIR ISSO PARA VOCÊ,
SURGE ESSA SENSAÇÃO DE
ESTAR SEMPRE RECOMEÇANDO
(PORQUE VOCÊ ESTÁ MESMO).**

*A sensação sufocante de que nada foi
feito para durar mais de um semestre
(porque não foi mesmo).*

**O QUE EU CHAMO DE MENTORIA
ENTÃO?**

**A verdadeira mentoria é
uma Transferência de
Habilidades.**

**Habilidades transferíveis são o
maior atalho de mobilidade
social do mundo:**

**elas permitem que você entre
no jogo agora e ocupe o espaço
mesmo com pouca audiência.**

**Por que ninguém diz
isso para você então?**



POR CAUSA DISSO.

VOCÊ VOLTA AO MÉDICO.

**ELE MAL OLHA PARA VOCÊ E SOCA
DIPIRONA E MANDA VOCÊ EMBORA.**

VOCÊ TOMA. A DOR VOLTA.

**VOCÊ VOLTA NO MÉDICO.
ELE PRESCREVE ASPIRINA. A DOR VOLTA.**

AÍ APARECE UM MÉDICO DIFERENTE E DIZ:

**"VAMOS FAZER UM DIAGNÓSTICO
COMPLETO.**

EXAME DE SANGUE, RESSONÂNCIA, TUDO.

**VOU ACHAR A CAUSA DA DOR
E TRATAR ISSO."**

E VOCÊ RESPONDE:

"NÃO, OBRIGADO.

ISSO PARECE MUITO AVANÇADO PRA MIM.

**VOU VOLTAR PRO MÉDICO QUE ME DÁ
REMÉDIOS QUE NÃO FUNCIONAM MAS
SÃO SIMPLES."**

**PARECE
LOUCURA, NÉ?**

**MAS É EXATAMENTE ISSO QUE VOCÊ ESTÁ
FAZENDO AO LER ESSA PROPOSTA E
CONSIDERANDO SE VALE A PENA LER
MAIS PÁGINAS.**

SEJA SINCERO:

**VOCÊ JÁ COMPROU CURSOS E MENTORIAS
"PRA INICIANTES".**

AQUELES QUE PROMETEM

"O PASSO A PASSO MAIS SIMPLES DO MUNDO".

E NÃO CONSEGUIU COLOCAR EM PRÁTICA.

ENTÃO A LÓGICA NA SUA CABEÇA DIZ:

**"SE EU NÃO CONSEGUI FAZER O
BÁSICO, COMO VOU CONSEGUIR
FAZER
O AVANÇADO?"**

**MELHOR EU DOMINAR
O SIMPLES PRIMEIRO."**

**MAS ESSE É O PROBLEMA COM ESSA LÓGICA DE ENSINO
MÉDIO:**

**AQUELES CURSOS E MENTORIAS
NÃO ERAM BÁSICOS.**

ERAM INCOMPLETOS.



**ELES TE DÃO PASSO A PASSO,
NÃO OS PRINCÍPIOS.**

**E QUANDO O PASSO A PASSO SAI
DO SCRIPT (PORQUE UMA HORA
ELE VAI), VOCÊ FICA PERDIDO.**

**AGORA VOCÊ ENCONTROU ALGO
QUE VAI NA RAIZ.**

**QUE TE ENSINA A LÓGICA, NÃO
SÓ A EXECUÇÃO.**

**QUE TE PREPARA PRA QUANDO
AS COISAS DEREM ERRADO.**

E SUA REAÇÃO É:

**"ISSO É AVANÇADO DEMAIS.
VOU VOLTAR PRO SUPERFICIAL."**

PORQUE PARECE DIFÍCIL.

**SÓ QUE PROFUNDO NÃO É
DIFÍCIL.**

É COMPLETO.

**O SUPERFICIAL PARECE FÁCIL.
PORQUE**

É INCOMPLETO.

**E SER INCOMPLETO É O QUE TE
MANTÉM PRESO HÁ 2 ANOS NO
MESMO LUGAR.**

Então aí está a
sua resposta.

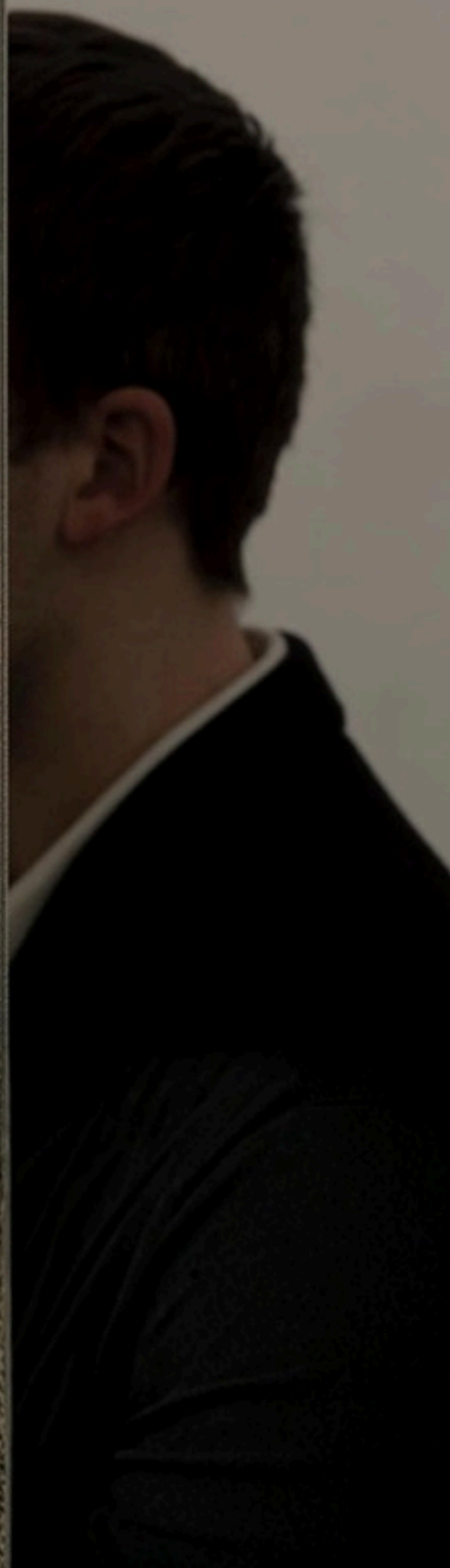
É por causa disso.

Ah, e eu sou santo?

Se eu fosse
realmente bonzinho,
eu faria de graça.

Eu estou fazendo
isso porque

quanto mais tempo
você passa sem
essas habilidades:

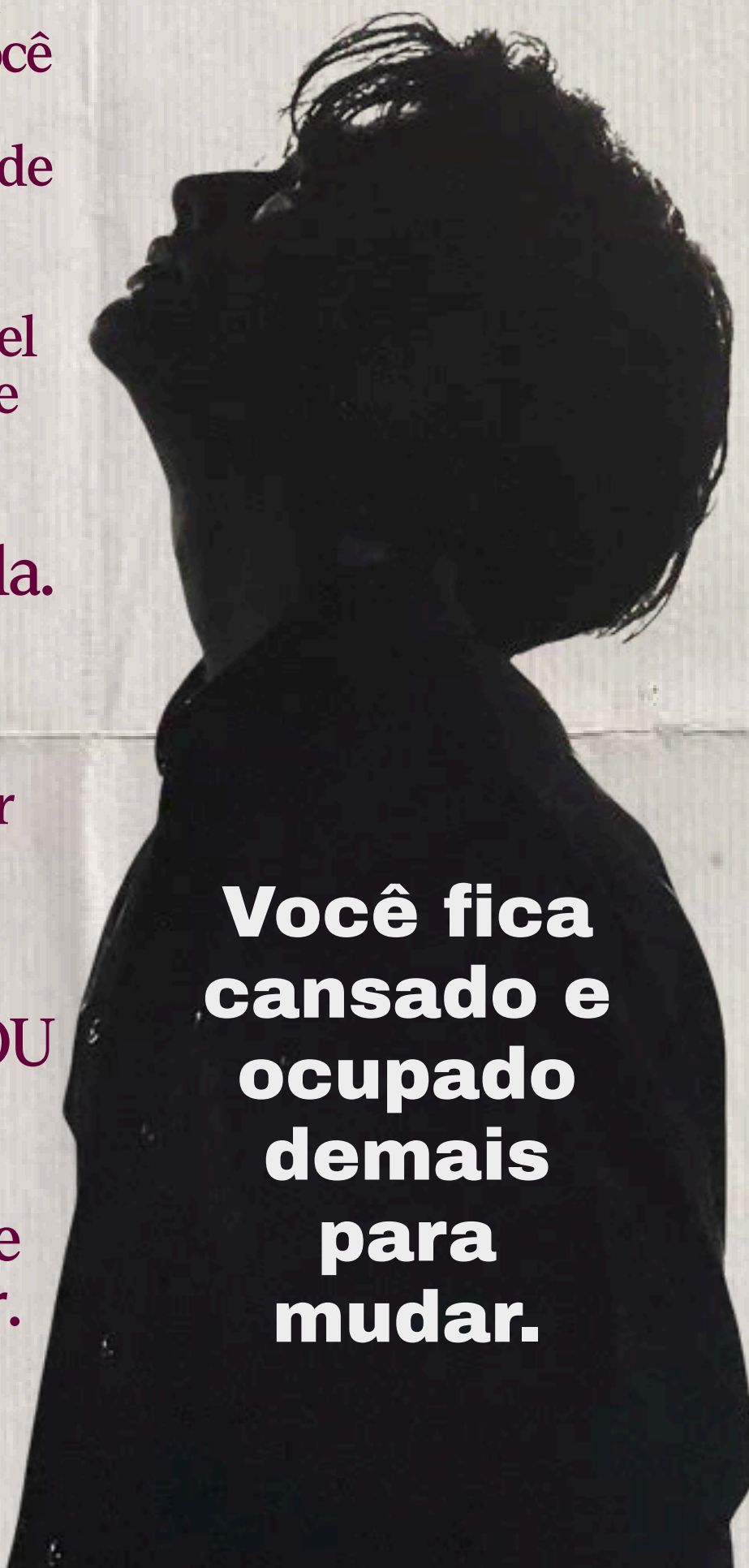


- Mais difícil fica sair de onde você está (responsabilidades aumentam)
- Mais improvável mudar ("é o que tem para hoje").

Você se acomoda.

NÃO porque encontrou o melhor caminho.

Mas porque o tempo te FORÇOU a escolher algo antes que você descobrisse o que valia a pena fazer.



Você fica cansado e ocupado demais para mudar.

**Se você continuar fazendo o
que você está fazendo hoje,
é bom que você goste**

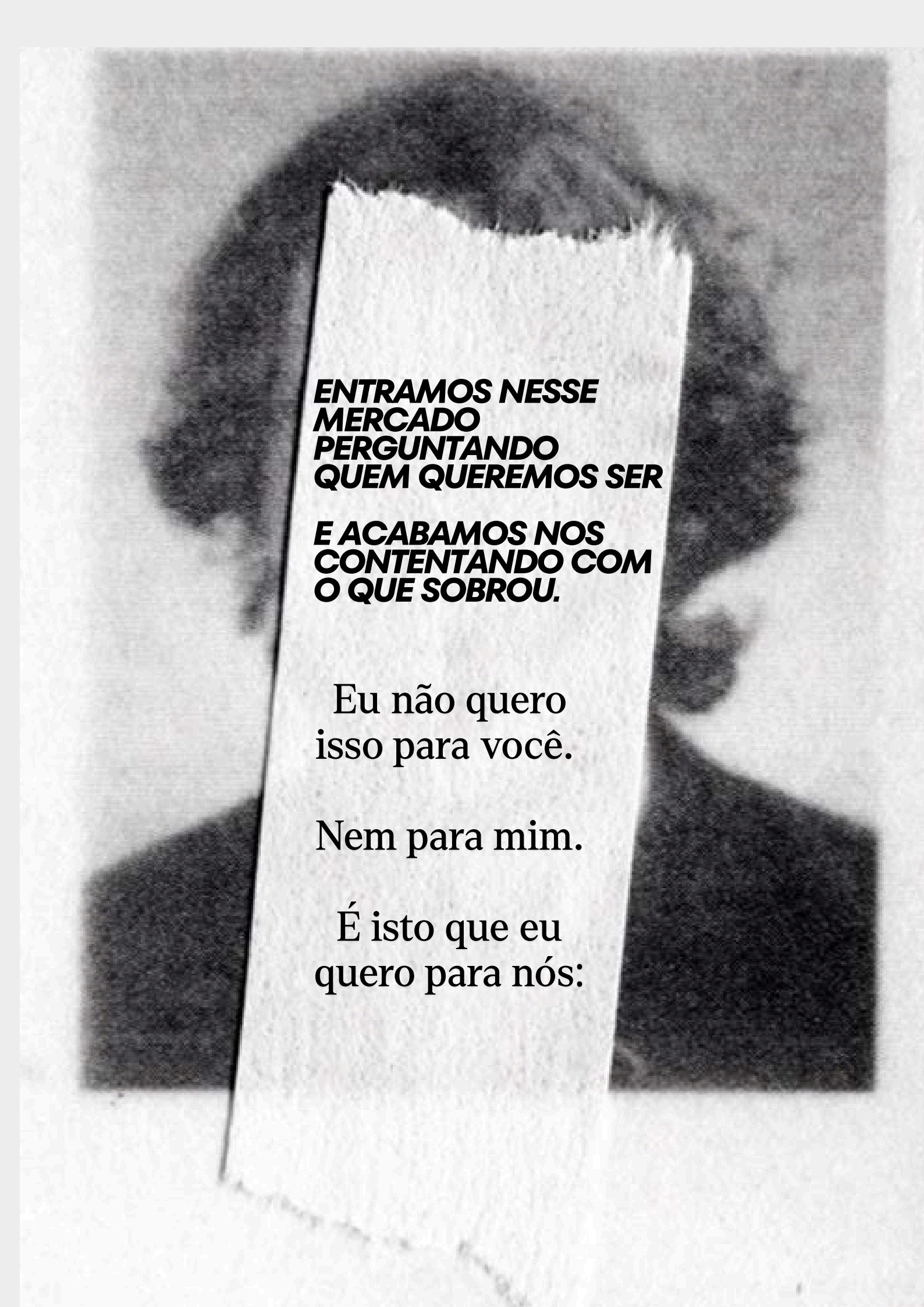
**porque você vai continuar
fazendo exatamente o que
você está fazendo amanhã.**



Assim o mercado encolhe.

Todo mundo sofre.

*Inclusive eu, que vou ter que
desistir de fazer do jeito certo
porque quem quer o impossível
só se contenta com a mentira.*



**ENTRAMOS NESSE
MERCADO
PERGUNTANDO
QUEM QUEREMOS SER**

**E ACABAMOS NOS
CONTENTANDO COM
O QUE SOBROU.**

Eu não quero
isso para você.

Nem para mim.

É isto que eu
quero para nós:

O PRIMEIRO PROGRAMA

**DE
TRANSFERÊNCIA
DE ALTAS
HABILIDADES**



luanacarolina.s ...

Luana Carolina

701 posts 1,7 mi seguidores 102 seguindo

- Especialista em estratégia digital
- Comunicação e conteúdo que geram vendas
- Fundadora @cadernostudies
- ↓ Conheça meus treinamentos

www.luanacarolinas.com.br/bio

que honra mais uma vez, Luana! Poxa, fico muito feliz mesmo!

20:29 ✓✓

Única mentoria q já quis entrar :)

20:29



Luana Carolina

Única mentoria q já quis entrar :)

Esse vai ser o meu melhor anúncio

OBJETIVOS:

**NÃO FICAR MAIS 3 ANOS PRESO
NO MESMO LUGAR**

**FINALMENTE SABER O QUE
FAZER QUANDO TUDO DÁ
ERRADO**

**PODER MUDAR DE DIREÇÃO SEM
PERDER TUDO**

OLHAR PRO FUTURO SEM MEDO

O QUE VOCÊ RECEBE NO COPYCRAFT?

O Copycraft funciona com ciclos, que transferem em doses calculadas as habilidades que você precisa na hora em que você precisa delas.

O primeiro ciclo é o **ciclo básico**.

É a base para construir qualquer negócio no mundo digital, **como empreendedor ou como profissional criativo**.

Mesmo numa era da IA, é a diferença entre multiplicar por 10 e multiplicar por 1.

As pessoas que mais ganham dinheiro com IA são aquelas que já faziam sem a IA porque tinham estas habilidades:

Ciclo Básico



CRIATIVIDADE PARA NEGÓCIOS CRIATIVOS

Como ser
mais criativo
te torna mais
lucrativo

1

COMO ESCREVER FRASES E HEADLINES

*Isto é, como escrever
o que as pessoas
não vão esquecer.*

2

COMO CRIAR OFERTAS E LER O MERCADO

*Sem uma boa oferta
e sem uma boa leitura
de mercado, você vai só
poder contar com a sorte.*



456



PÁGINAS DE VENDAS

Uma aula magna de 4h sobre tudo que realmente importa numa página de vendas com uma estrutura básica para você testar.



EMAILS

Sim. As pessoas leem emails. Elas talvez não leiam os SEUS emails. Mas essa aula te ajuda a resolver isso.



PESQUISA

Muita gente exagera a quantidade e detalhe em pesquisa necessários para fazer uma boa campanha. Eu sou uma dessas pessoas.

7



COMO PENSAR

E ESCREVER
ANÚNCIOS

GRANDES E PEQUENOS

See you again to



APRENDA A CRIAR O SEU POSICIONAMENTO

8

*E também o de outras
pessoas se você quiser.*

COMO CRIAR CONTEÚDO

*Como criar conteúdo
de uma forma que dê
dinheiro
e não desgosto.*

9

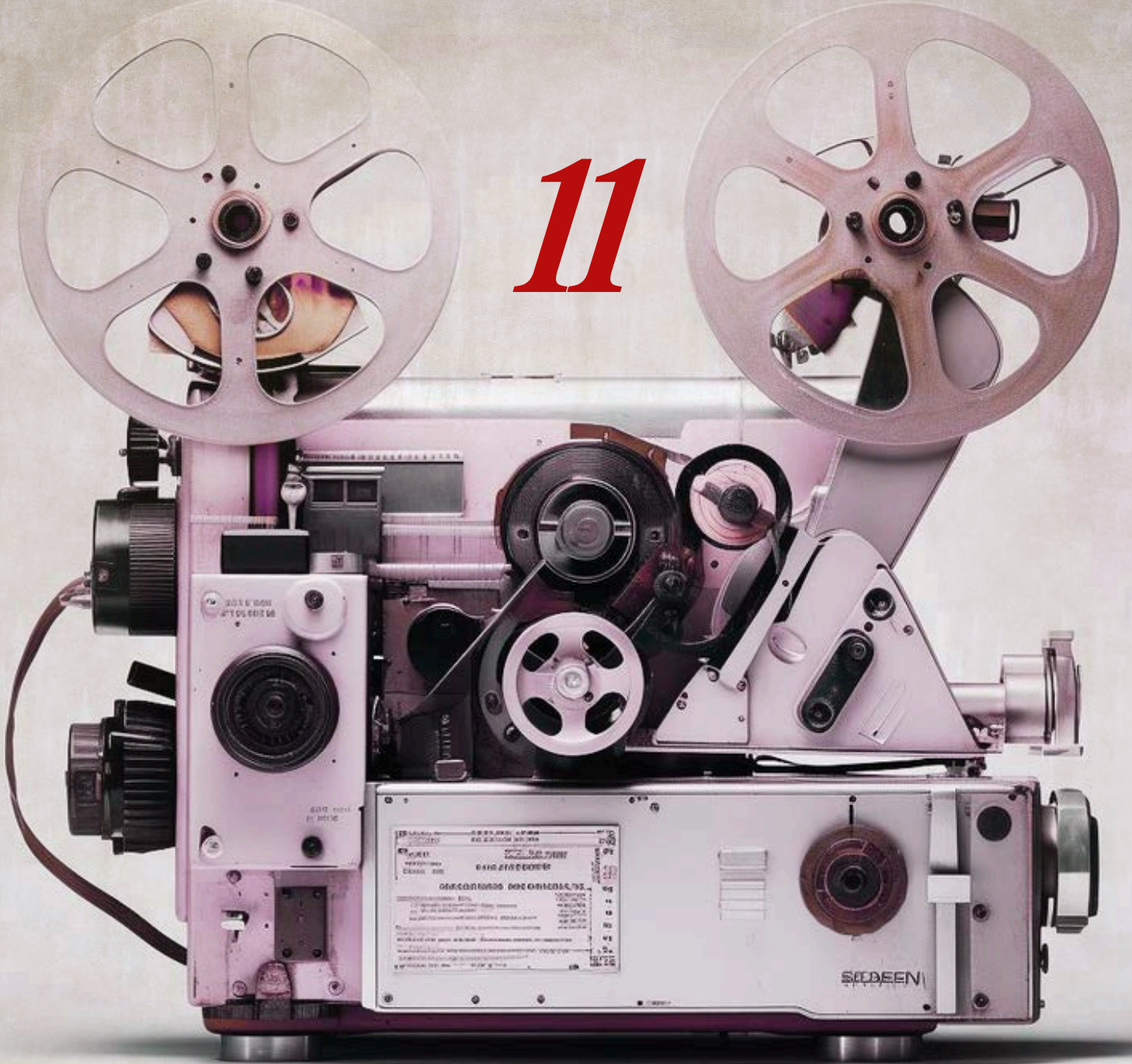
10

COMO LEVAR O SEU NEGÓCIO A SÉRIO

Você vai descobrir que ganhar o dinheiro
é mais fácil do que manter o dinheiro.

Essa aula te ensina como não ser mais um falido.

11



COMO ESCREVER UM
VÍDEO DE
VENDAS

Como escrever textos longos para newsletters



É simples:

textos longos transformam.

Primeiro, transformam você em alguém confiável, que sabe do que está falando.

Segundo, transforma quem lê em um leitor fiel.

13

COMO ABSORVER O QUE VOCÊ LÊ

Quase tudo o que vale a pena estudar está escrito. Se você não aprender a ler esse material, todo o seu esforço é inútil.

Fica tranquilo que eu cuidei disso também.

GATILHOS



MENTAIS

Eu sei que muitas pessoas torcem o nariz para o termo "gatilho mental". Elas estão certas.

Na verdade são vieses cognitivos ou heurística.

E você vai aprender a parte séria e importante e como aplicá-la sem pilantragem.

14

15

PROSPECCÃO



Há pelo menos 8 formas de prospectar na internet.

Não existe nenhuma melhor ou pior. Existem apenas aquelas que são mais adequadas para o seu tipo de negócio e personalidade.

Porque sem clientes não existe negócio e sem negócio você só tem um hobby.

BIBLIOGRAFIA COMENTADA



Mais de 100 livros comentados porque eu não tenho nenhum medo de mostrar minhas fontes.

Eu indico em todas as aulas materiais e recursos importantes que me ajudaram a construí-las.

Elas são frutos da minha experiência e da experiência de centenas de outras pessoas.

Sei que parece mais simples e menos sexy assim. Mas eles sujam a água para ela parecer mais profunda, como dizia Nietzsche.

VOCÊ RECEBERÁ A CAPACIDADE DE:

- Criar títulos e e
- ler mercados e criar ofertas
- Escrever emails e estratégias de email marketing
- Posicionar a sua marca e a dos outros.
- Criar página de vendas e qual é o papel dela numa estratégia de vendas hoje.
- Escrever anúncios e saber se eles estão bons antes de rodar.
- Como, onde e quando usar um vídeo de vendas
- Como pesquisar e fazer um bom brief
- Como escrever textos longos
- Como ler melhor o que você precisa estudar
- Como se organizar financeiramente
- Como produzir conteúdo para o Instagram
- E mais um monte de coisa (como eu poderia resumir mil páginas?)

segunda-feira

Fala, professor. Estive sumido mas trabalhando! Consegui fechar a consultoria. A nossa conversa aquele dia fez total diferença e me trouxe muitas oportunidades. Por incrível que pareça, o acúmulo de trabalho foi tão grande que não consegui assistir mais nenhuma aula do CC. Vou me organizar para conseguir, porque se a conversa surtiu tanto efeito, imagino o restante dos conteúdos. Obrigado!

Editada 14:58



Ah, vale esclarecer que com a consultoria e outros trabalhos fechados, devo pagar o CopyCraft em quatro meses após começar. Valeu a pena demais!

15:19



Você

Pô, que ótimo, João! Fico muito feliz por você! Era outro que só precisava de uma faísca!

Verdade. O mais louco é que foram quase dois anos nadando num limbo sem produzir ou melhorar em nada. Uma conversa e uma penca de aulas + o grupo já resolveu parte dos meus problemas.

Nunca ganhei o que estou prestes a ganhar nos próximos meses. É muito louco!

15:52



2

Ciclo
das
Emoções

O QUE VOCÊ RECEBE NO COPYCRAFT?

O segundo ciclo é o **ciclo das emoções**.

Ele instala uma sensibilidade emocional que experts têm e iniciantes não.

Estas são as emoções universais e presentes em **TODOS** os nichos:

Rafa,

Vim aqui com o coração aberto pra te dizer: muito obrigado.

Obrigado por cada aula, por não se contentar em entregar o mínimo, o básico. Por nivelar tudo por cima.

Você me ensinou o que é excelência. Você tangibilizou esse conceito. Foi um divisor de águas na minha vida.

O Copycraft foi a minha salvação, nunca imaginei que existisse no marketing um lugar como esse. Um refúgio.

ter., 18 de nov.

Cara, eu te afirmo que eu nunca tive um mentor que me recebesse e me direcionasse dessa forma. Te agradeço demais por me falar pra onde eu devo ir dentro do Copycraft e por explicar tão bem sobre a mentoria haha!

Eu vou tentar seguir isso como um discípulo fiel ao mestre.

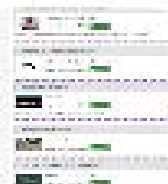
06:47



+55 19 99110-7771

Foto

~Rafael Censon

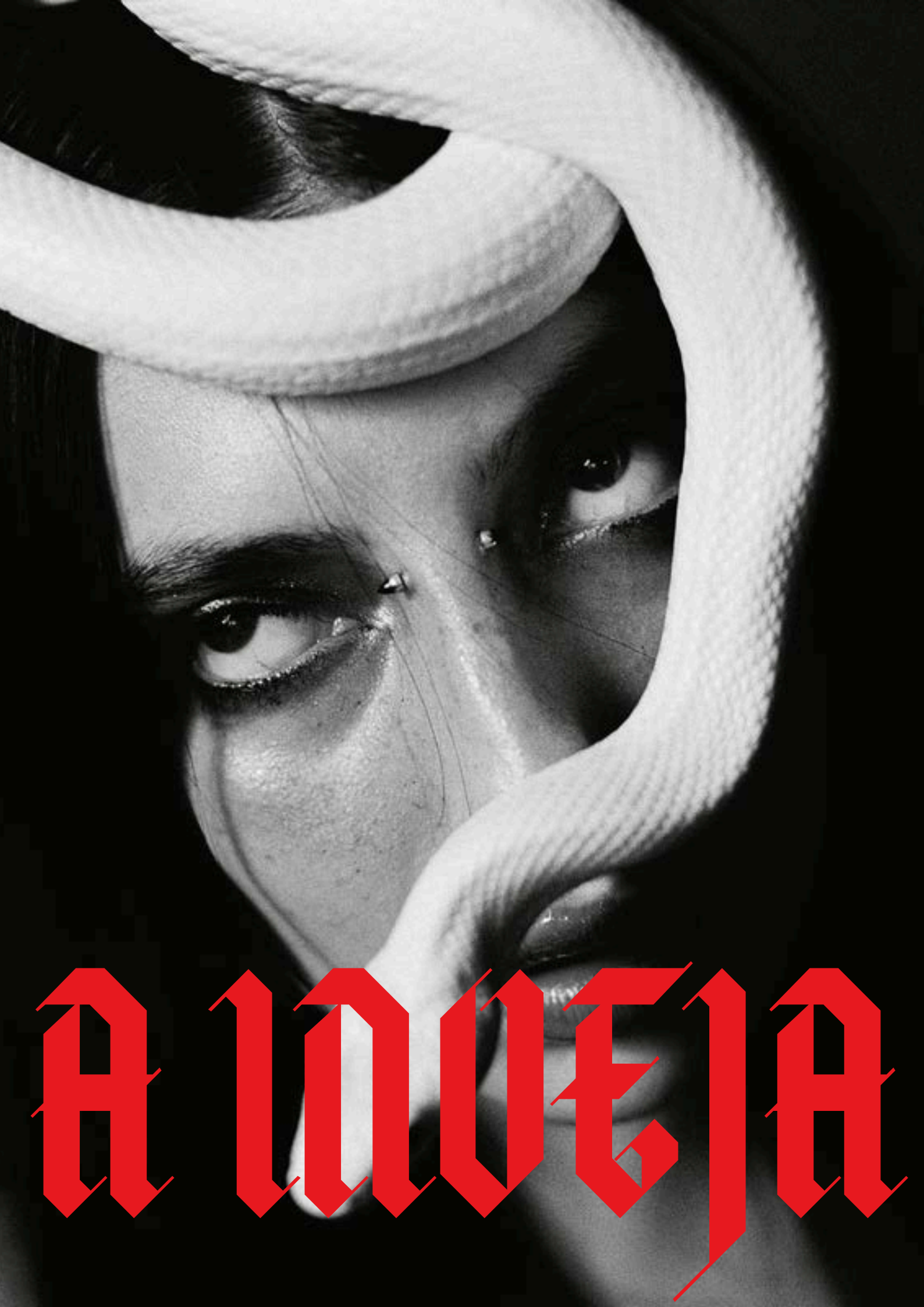


Na verdade, nunca tinha entrado em uma mentoria de verdade. Obrigado, Rafael!

Hoje

Professoooooor, passando pra agradecer por ter divulgado a vaga da Fernanda. Acabei de sair da reunião e fui contratada! Ela mencionou que gostou muito da escrita e da abordagem e vamos começar o período de teste antes. Muito, muito obrigada 🙏

09:45



A 100€JA

0

0

DE

DE

SE

SE

10

10

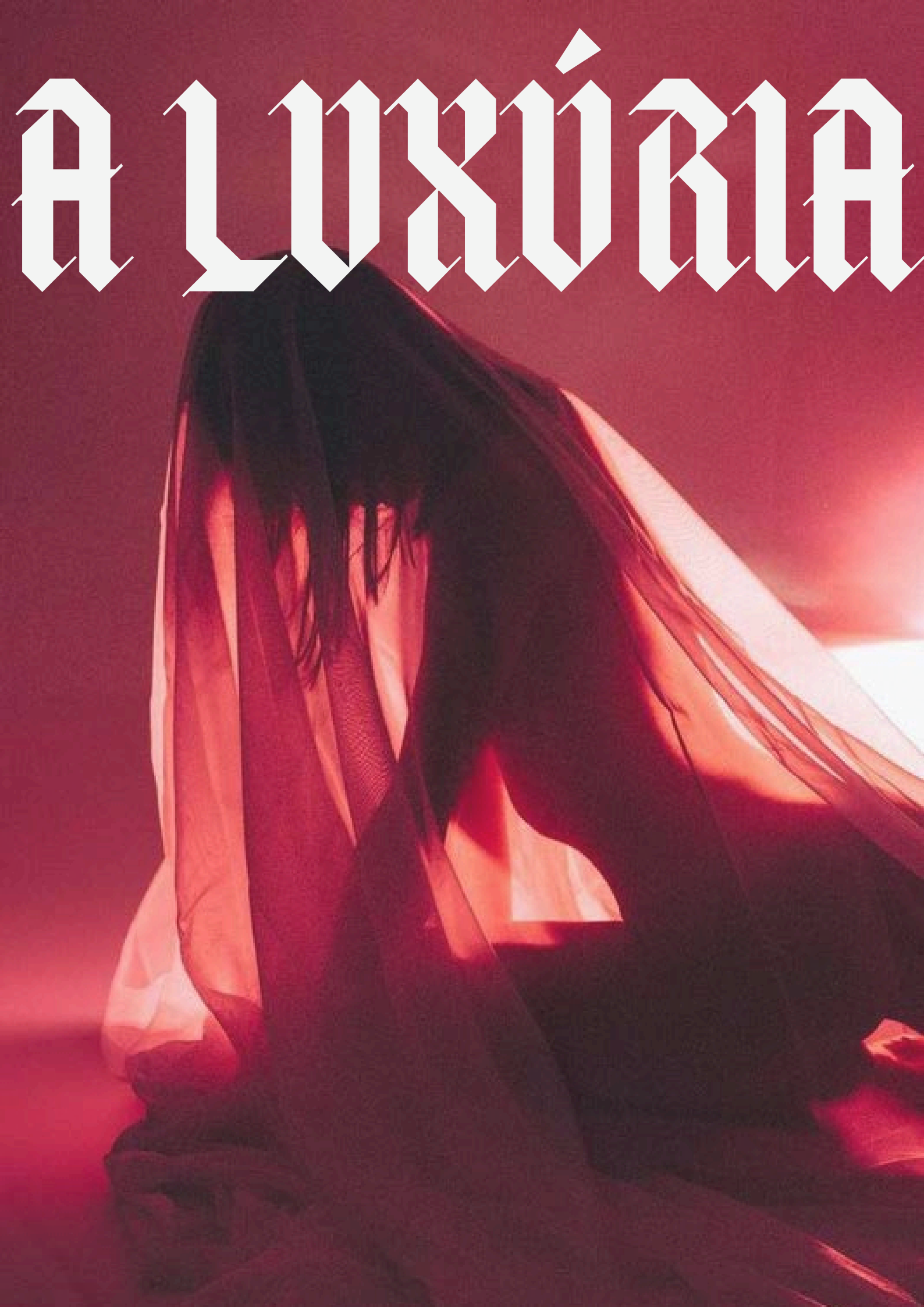


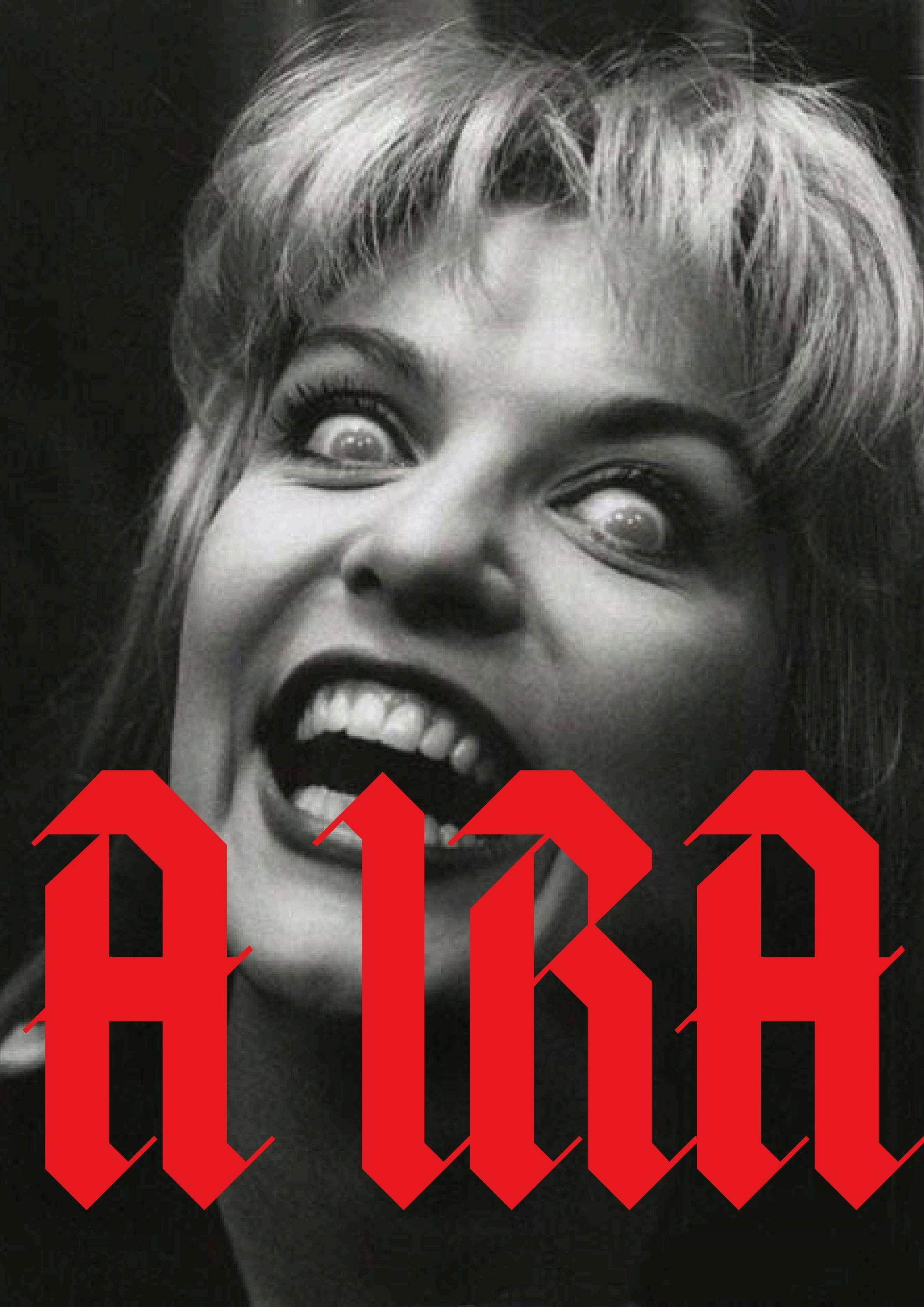


O ME DO O

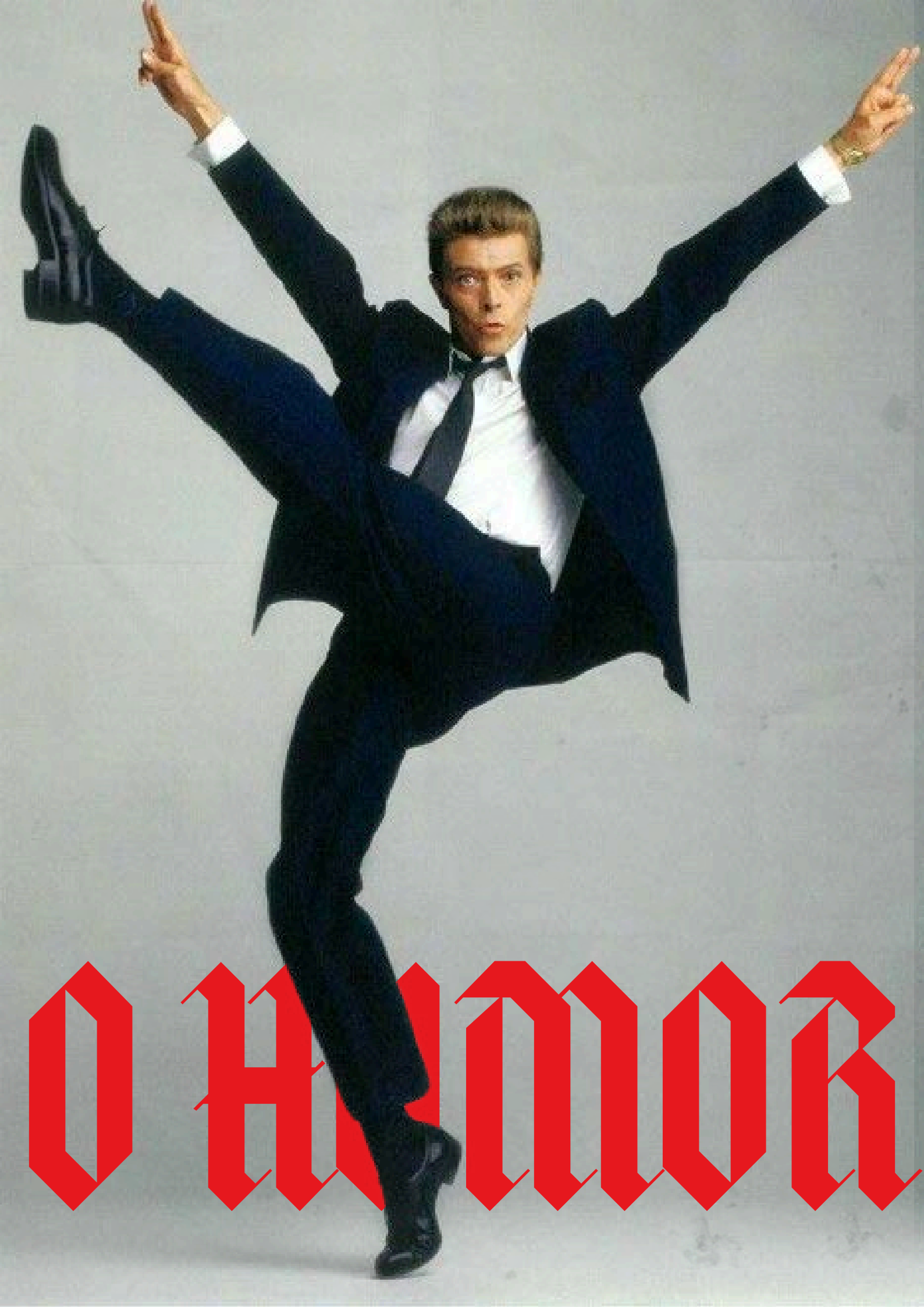
O ME DO O

A LOSÚRIA





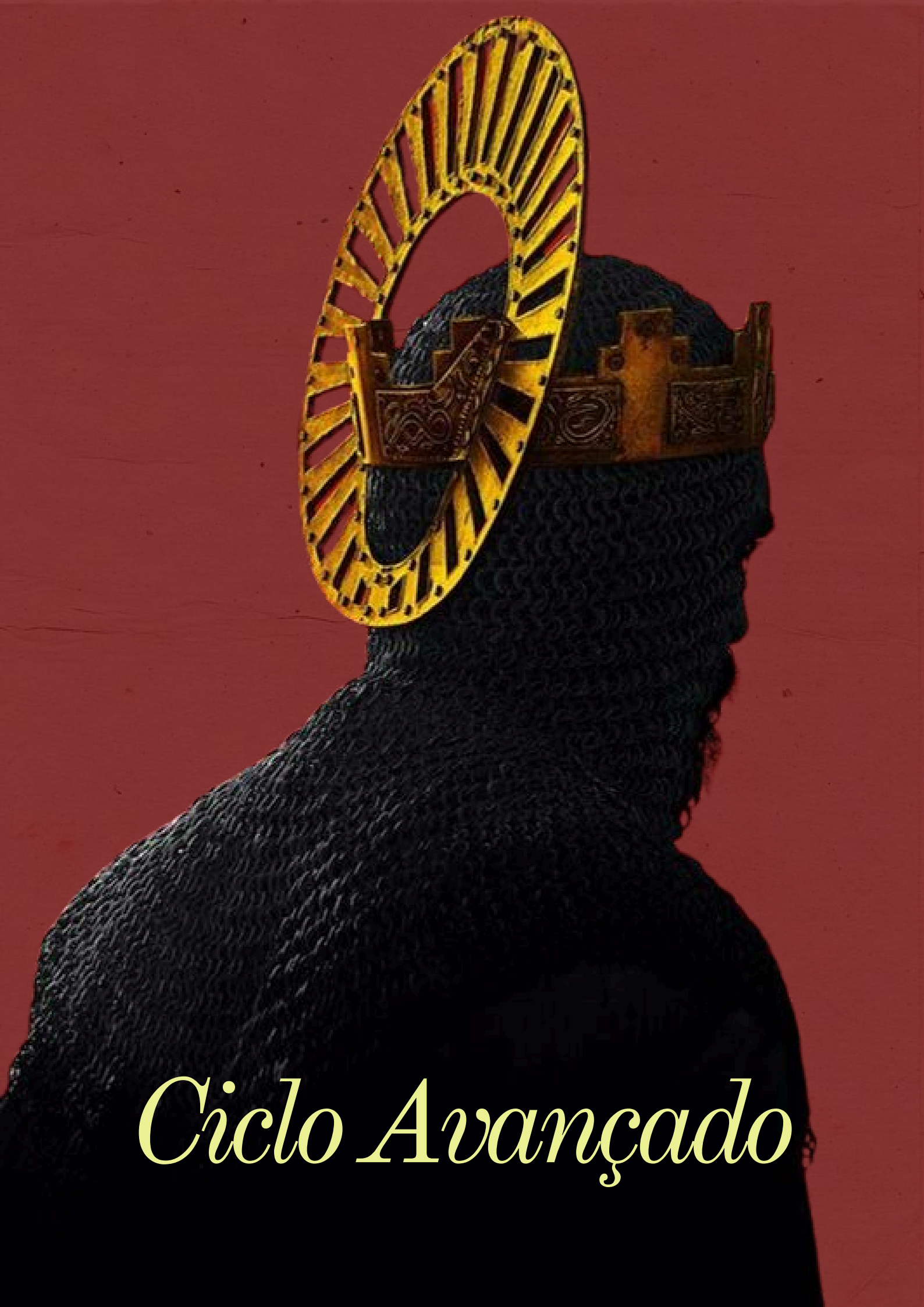
ALISA



О НАМНОГО



O EVILADO



Ciclo Avançado

O QUE VOCÊ RECEBE NO COPYCRAFT?

O terceiro ciclo trata de **habilidades avançadas**, como

frameworks de **narrativas**,

protocolos para criação de campanhas e movimentos,

branding para marcas pessoais e físicas,

funis de vendas,

e direção de arte estratégica.

Ou seja, é a transferência de habilidades que tornam você parte do 1% do mercado digital.

Rafa, ontem eu apresentei minha primeira campanha montada do zero aos moldes do Copycraft.

E adivinha? Pessoal adorou.

A empresa sempre teve dificuldade em montar a comunicação das campanhas antes dela começar e eu assumi essa responsabilidade por ter entendido dentro do CC o quanto isso seria importante para os meses seguintes, quando a campanha vai estar acontecendo.

Nunca me vendi como um copywriter e nem pretendo, mas tive 100% de confiança pra tocar essa apresentação por conta das suas aulas. Agradeço de coração.

Editada 09:53



A estrutura de Estratégia -> Conceito -> Tagline -> Execuções me ajudou imensamente. Segui na risca o que você ensinou e fui com a mentalidade de que em uma campanha o que muda são apenas as peças e acertei em cheio.

09:56

Vença do seu jeito



COMO GERAR DESEJO

O que as
pessoas
realmente
querem?

1

E até mais importante:

como elas querem obter o que
elas querem?

É talvez o tema mais importante
para quem trabalha com marketing.

Se você não sabe com quem está
falando, é como usar um manual de
geladeira para pilotar um avião. Há
regras e instruções, mas você não vai
sair do lugar. Você foi treinado para
pilotar a coisa errada.

Você não acha que a habilidade mais
poderosa do planeta é fácil de obter,
certo?

Eu acho que sim.

OS TEMAS DO DESEJO

Além dos encontros ao vivo para discutir os temas, haverá encontros para te ajudar a entender melhor como aplicar esse conhecimento no seu negócio ou carreira.



1. A HIERARQUIA DO DESEJO

Vamos analisar como a pirâmide Maslow está errada (para falar a verdade, ele nunca desenhou essa pirâmide).



2. HOMENS E MULHERES DESEJAM A MESMA COISA?

Apesar de homens e mulheres dividirem a mesma estrutura do desejo, há diferenças no modo COMO os sexos desejam.

Vamos explorar de onde isso vem, quais são as diferenças significativas e as consequências disso para os produtos que vendemos.



3. DESEJO MIMÉTICO E IDOLATRIA DENTRO E FORA DO INSTAGRAM

Existem certas características que os ídolos compartilham. Muitas vezes a razão de tal influenciador não ir para frente é simplesmente porque ele não sabe quais são as suas vantagens. Você vai descobrir quais são e como usá-las.

COMO CRIAR MOVIMENTOS E INICIAR REVOLUÇÕES

2

Pacíficas ou não.

*SE VOCÊ QUER LEVANTAR BANDEIRAS OU PLACAS DA
HOTMART, É BOM SABER COMO CRIAR UM MOVIMENTO*

Uma das consequências da vida online é que a nossa identidade perdeu (bastante) a ligação com a comunidade local.

Apesar das inúmeras desvantagens, há uma oportunidade maravilhosa para quem quer espalhar novas ideias ou simplesmente aprender como criar e administrar comunidades.

Talvez o maior ativo de qualquer produto digital hoje seja uma boa comunidade.



OS 3 PASSOS PARA CRIAR UM MOVIMENTO



1. LANÇAR A FAÍSCA

Vamos aprender como funciona um grupo de seres humanos que se esforçam e pagam para estar juntos de outros seres humanos.



2. ATIÇAR O FOGO

Os símbolos, a personalidade, as ações, tudo aquilo que envolve fazer parte de algo.



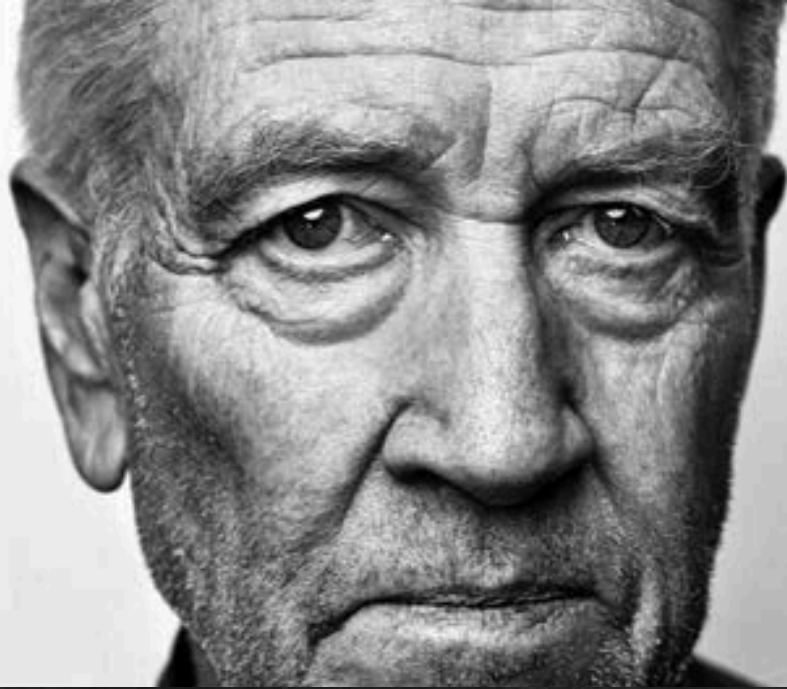
3. PASSAR A TOCHA

A parte que todo mundo esquece: a comunidade precisa durar.

3



NARRATIVAS



Contar uma história para nós tem um objetivo bem diferente do que é contar uma história para um autor.

E acho que pela primeira vez na vida de muita gente vamos descobrir a diferença, porque eu sei e fiz as duas coisas.

Assim poderemos fazer melhor o nosso trabalho – o que significa fazer mais dinheiro também.

Eu espero que você saiba que há muito mais do que “A Jornada do Herói” e que vamos trabalhar juntos nas narrativas que você precisa construir para o seu cliente.

Vamos ver que no marketing há formas diferentes de “contar uma história” e que muitos marqueteiros contam apenas histórias para boi dormir.

NÃO HÁ NADA NO MUNDO MAIS
PODEROSO DO QUE UMA BOA HISTÓRIA.

NADA PODE DETÊ-LA.

NADA PODE DERROTÁ-LA.



1. O QUE É UMA NARRATIVA?

E por que elas são
mais eficazes do
que argumentos?



2. OS PADRÕES UNIVERSAIS DAS NARRATIVAS

Existe um padrão
de narrativa que NÃO
é o da Jornada
do Herói.

É um muito mais
verdadeiro e mais
eficaz. Um que
poucas pessoas
conhecem. E você
será uma delas.



3. COMO UM MARQUETEIRO ESCREVE UMA NARRATIVA

Como aplicar essa
narrativa ao seu
trabalho?

Essa é uma dúvida
que você não vai
ter mais.

(E se tiver também,
a gente ajuda. É para
isso que você pagou).



4

DIREÇÃO DE ARTE

Pela primeira vez no mercado digital vamos falar sobre essa habilidade esquecida e fundamental para a diferenciação de produtos e serviços.

É o Equity Visual.

POR QUE APRENDER DIREÇÃO DE ARTE?



É inútil aprender como se posicionar se você não sabe como comunicar esse posicionamento com imagens.

Afinal, pessoas precisam ver o que você está dizendo antes de acreditarem no que você está dizendo.

No entanto, aqui tudo parece ser ao contrário.

A pessoa faz cursos e cursos para aprender algo que ela poderia fazer mais rápido e mais barato apenas comprando as roupas que parecem comunicar a autoridade que ela deseja expressar ou simular.

Fazem anúncios que comunicam o contrário do que gostariam.

A direção de arte é uma habilidade para:

1. Estabelecer uma identidade visual forte;
2. Transmitir a mensagem da marca;
3. Melhorar a usabilidade e a experiência do usuário;
4. Reforçar a confiança e a credibilidade;
5. Diferenciar-se da concorrência.

**Tudo isso sem esoterismo
ou pilantragem psicológica.**



Semiótica, Retórica Visual,
Fotografia e Design Gráfico.

Tudo isso para que você
consiga aplicar esses
conhecimentos a um projeto,
campanha ou negócio pessoal.

Nem posso dizer que esse
é o melhor conteúdo sobre
o assunto no marketing digital
porque simplesmente não há
mais ninguém fazendo isso.

Para mim soa como uma
oportunidade, e para você?





BRANDING

5

Os maiores negócios
do mundo são marcas.

É simples assim.

E os maiores
influenciadores também*



O que é de fato uma
marca?



Como combinar as
técnicas da resposta
direta e do mercado
digital com os
princípios das
grandes marcas?



Marcas de luxo
x
marcas populares



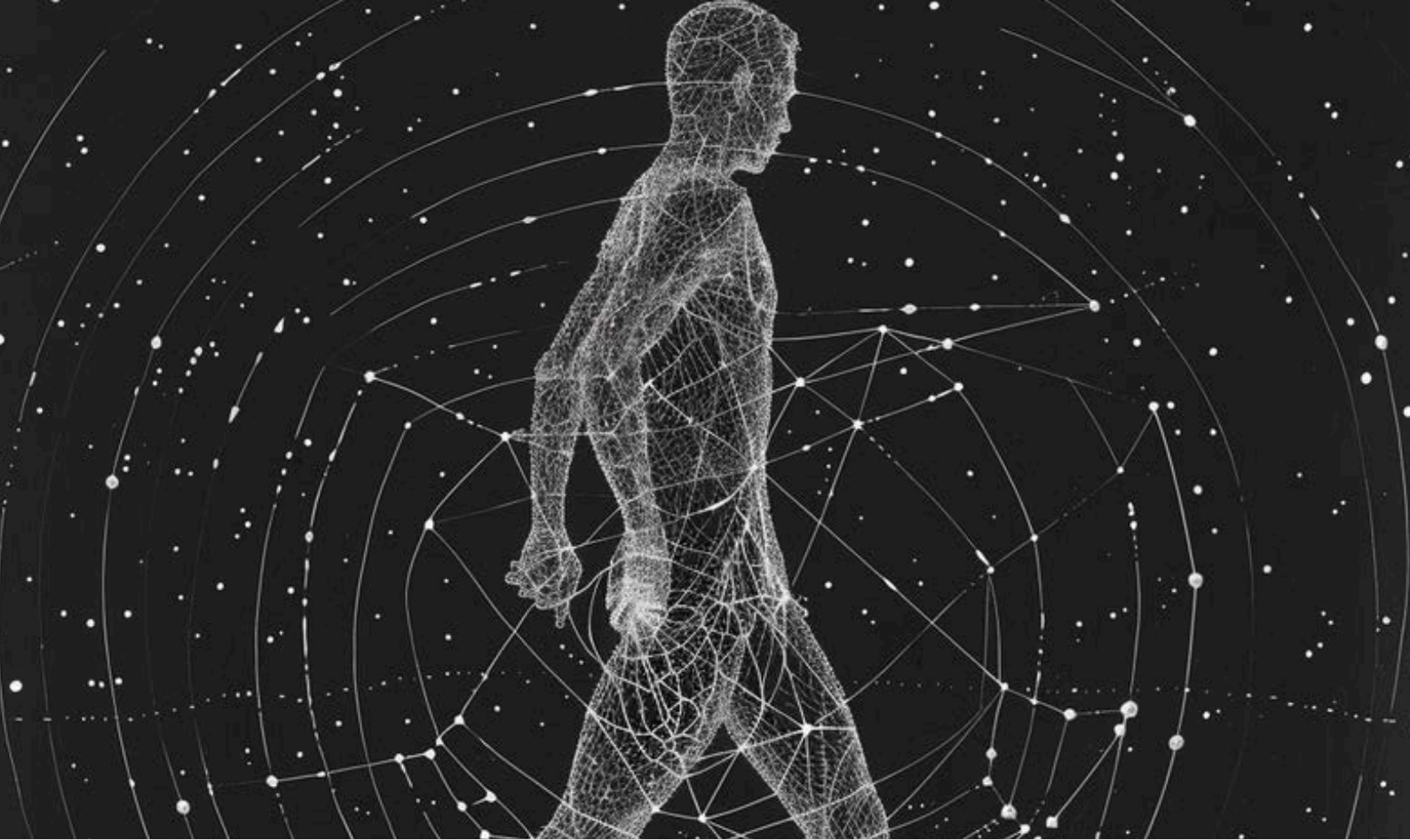
Vale a pena criar
uma marca em vez
de apenas fazer
ofertas?



Branding Pessoal



Como aplicar isso
tudo ao seu negócio



CIÊNCIA COMPORTAMENTAL APLICADA AO

MARKETING

No marketing existe uma parte artística e criativa, que é o que chamamos de “comunicação”. Mas também existe uma parte científica, que é a que nos explica boa parte dos padrões do comportamento humano.

Ao sabermos como os seres humanos tendem a reagir, podemos criar comunicações mais eficazes, portanto, mais criativas.

Você precisa ser um artista e um cientista.
Não é uma escolha, é uma fusão.

6

VIESES COGNITIVOS HEURÍSTICA GATILHOS MENTAIS



1. PSICOLOGIA DA ATENÇÃO

Os princípios da atenção humana não mudaram muito ao longo dos últimos séculos.

O que mudou foi o novo contexto da internet.

Precisamos entender como lidar com isso.



2. PSICOLOGIA DA COMPRA

Os vieses que realmente influenciam uma decisão de compra já foram mapeados e testados.

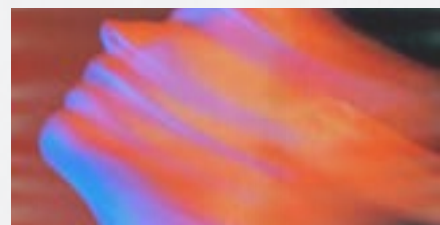
Graças a Deus dezenas de cientistas e marqueteiros do passado já descobriram como para nós.



3. PSICOLOGIA DOS CONTEXTOS

Você vai aprender como criar contextos para o seu conteúdo, não conteúdo para o contexto dos outros.

COMO



CRIAR

PRODUTOS

Pode ser verdade que não é o melhor produto que vende mais.
Mas nunca é o pior.

Aprenda a criar um produto bom o bastante para vender bem.

Além de ter uma boa oferta e encontrar um bom mercado, você precisa ter um bom produto.

A não ser que você não se importe com o que você vende.

Aí não precisa mesmo.

As maiores empresas do planeta não começaram criando um bom marketing.

Elas começaram criando um bom produto.

É o exato oposto do que ensinam para você e talvez seja por isso que mudam de opinião a cada semestre para "se adaptarem" ao mercado.

Sim, nem sempre os melhores produtos são os que mais vendem. Mas você conhece alguma marca ou alguém que tenha obtido muito sucesso vendendo algo ruim?

Não diga "Coca-Cola", pelo amor de Deus.

Se você pensou nisso, não sabe o que "bom" e "ruim" querem dizer quando falamos de produtos e precisa passar este mês inteiro comigo criando produtos.

7

PELA PRIMEIRA VEZ EU VOU MOSTRAR COMO PENSO EM NOVOS PRODUTOS E COMO PRODUZO O MATERIAL PARA ELES.



1. QUAL PRODUTO DEVO CRIAR E QUANDO?

Sem um bom produto, há poucos motivos para as pessoas continuarem comprando de você.



2. COMO DEVO ESTRUTURÁ-LO E ENTREGÁ-LO?

É muito bom ganhar dinheiro, né? Mas uma hora você vai ter que entregar esse produto para quem comprou.

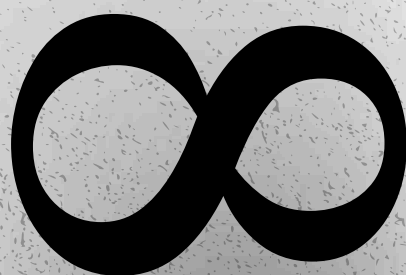
COMO você vai fazer isso faz toda a diferença.



3. COMO DEVO PLANEJAR AS AULAS E MATERIAIS?

Como e POR QUE criar materiais.

funil de vendas



Cristian Urbaneja - Copywriter

Cristian, já um feedback para você. Seu trabalho é, realmente, excelente! Não só a sua organização, mas o domínio do assunto e a seriedade para a construção do processo de copy! 16:45

Tô animada hehehe 😊 16:45

Opa, pessoal, aplicando a lógica das aulas de oferta, posicionamento e estratégia, meu trabalho foi afetado positivamente.

Recebi esse feedback para um perpétuo. Começamos nesta semana com a fase de dar ordem às coisas (e nomes aos bois).

Antes, eu estava sempre sentindo que patinava e que meu trabalho não era valorizado.

Agora, não somente sinto confiança com deixar livre minha criatividade, também consigo comunicar isso aos clientes e eles percebem que minhas sugestões estão fundamentadas.

Obrigado, Professor! E à turma também 🙌

Editada 17:34

Além desse, estou em outros 3 lançamentos em espanhol, e ao ter uma noção mais completa do copywriting (pelo Copycraft e Arquitetura) também tenho recebido feedbacks positivos nesses projetos.

Em um deles, indo para "resultados de engenheiro", o custo por lead de uma isca gratuita era de 1,40 reais com tendência a seguir baixando. Tudo com técnicas para encontrar novas ideias criativas que vimos na aula de Criatividade e Anúncios 📌

Editada 17:37

COMO VENDER SEUS PRODUTOS

Todo mundo tem um funil de vendas. Há funis melhores do que outros. Mas a maioria não sabe como aperfeiçoar um. Ainda bem que você não é a maioria. Não mais.



1. O ESSENCIAL EM QUALQUER FUNIL

Não é difícil entender como funis funcionam quando alguém te diz como afinal eles devem funcionar.



2. AS LEIS DA PRECIFICAÇÃO

Infelizmente é um péssimo conselho dizer que você já é bom e pode aumentar o seu preço.



3. LOW TICKET E HIGH TICKET

Existe um momento e um lugar para você criar produtos baratos num negócio.

Você vai saber quais são eles.

Você tem razão.

Não é que as habilidades sejam avançadas.

É o mercado que está atrasado.

Nós corrigimos isso.



A maior parte das mentorias nem diz o que você vai aprender.

Só dizem o que você quer escutar.

Eu deixo claro quais são as minhas prioridades, pelo menos.

Quais são as suas?

IMERSÕES



O QUE VOCÊ RECEBE NO COPYCRAFT?

Para aqueles que estão com pressa, temos as imersões.

As imersões são treinamentos de 2 dias para transferir o máximo de habilidades no mínimo de tempo.

Essas são as imersões programadas (metade já está disponível) para esse primeiro trimestre.

Maiele Maia

Você

Fala, pessoal! Quando puderem, me digam o que acharam 😊

Professor querido, seu trabalho me faz querer ser uma pessoa melhor, me faz querer estudar mais, reclamar menos e viver melhor. Obrigada por isso, baita texto!

13:39



17:52 🌙



< 5

| Team



Fala, pessoal! Sei que é sábado, mas gostaria aqui de validar a @Tayná Carvalho que entrou agora e já fez a gente ter a melhor semana de vendas em termos de fechamentos comerciais! 🌟🚀

Sensacional, parabéns pelos resultados dessa semana, Tay! São os melhores resultados que já tivemos com uma pessoa de comercial até então, parabéns mesmo! 🙌🌟 17:11



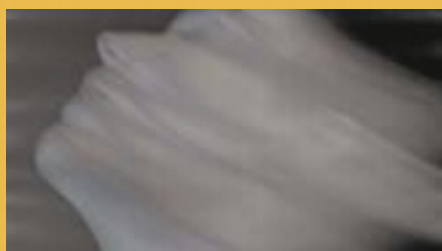
parabéns @Tayná Carvalho chegou chegando 🚀 17:16

1

Bioenergética

Como ter energia para fazer
o que você quer fazer

O QUE



PODE

SER MAIS IMPORTANTE DO QUE TER ENERGIA?

Nenhum método de gestão, produtividade ou performance funciona se você não tiver energia.

É como ter o melhor carro do mundo sem gasolina na garagem.

Por muitos anos eu sofri com baixa confiança, medo de desafios e inconstância.

Como profissional criativo ou empresário, não ter energia para fazer o que você quer é uma droga.

Não seria bom ter energia para consumir o que você compra?

Você não consegue estudar direito, não consegue aplicar direito e passa de uma tarefa para outra na esperança de que você descubra o que há de errado.

Deixa eu te dizer o que há de errado: sua vitalidade.

Eu não sou médico, não sou nutricionista, não sou da área da saúde.

Mas só profissionais de saúde devem se importar com saúde?

O objetivo é compartilhar tudo o que eu aprendi em 8 anos em termos de rotina, suplementos e estilo de vida para profissionais criativos.

É simples: mais energia, mais constância, mais resultado.

Transformando estudos em dinheiro

Seria bom pegar todas as horas suadas que você passa estudando e transformar em algo que dê para comprar pelo menos uma poltrona mais macia, não é?



2



Todo mundo sabe

menos você

Todos os maiores players desse mercado, e eu quero dizer **TUDO MUNDO MESMO**, nesse mercado sabem estudar o mínimo para transformar o conhecimento em conteúdo.

Eles podem até dizer para você que só a prática ensina, para te intimidar com os seus traumas da escola (enquanto eles vendem cursos para você aprender a tal prática). Mas a verdade é que:

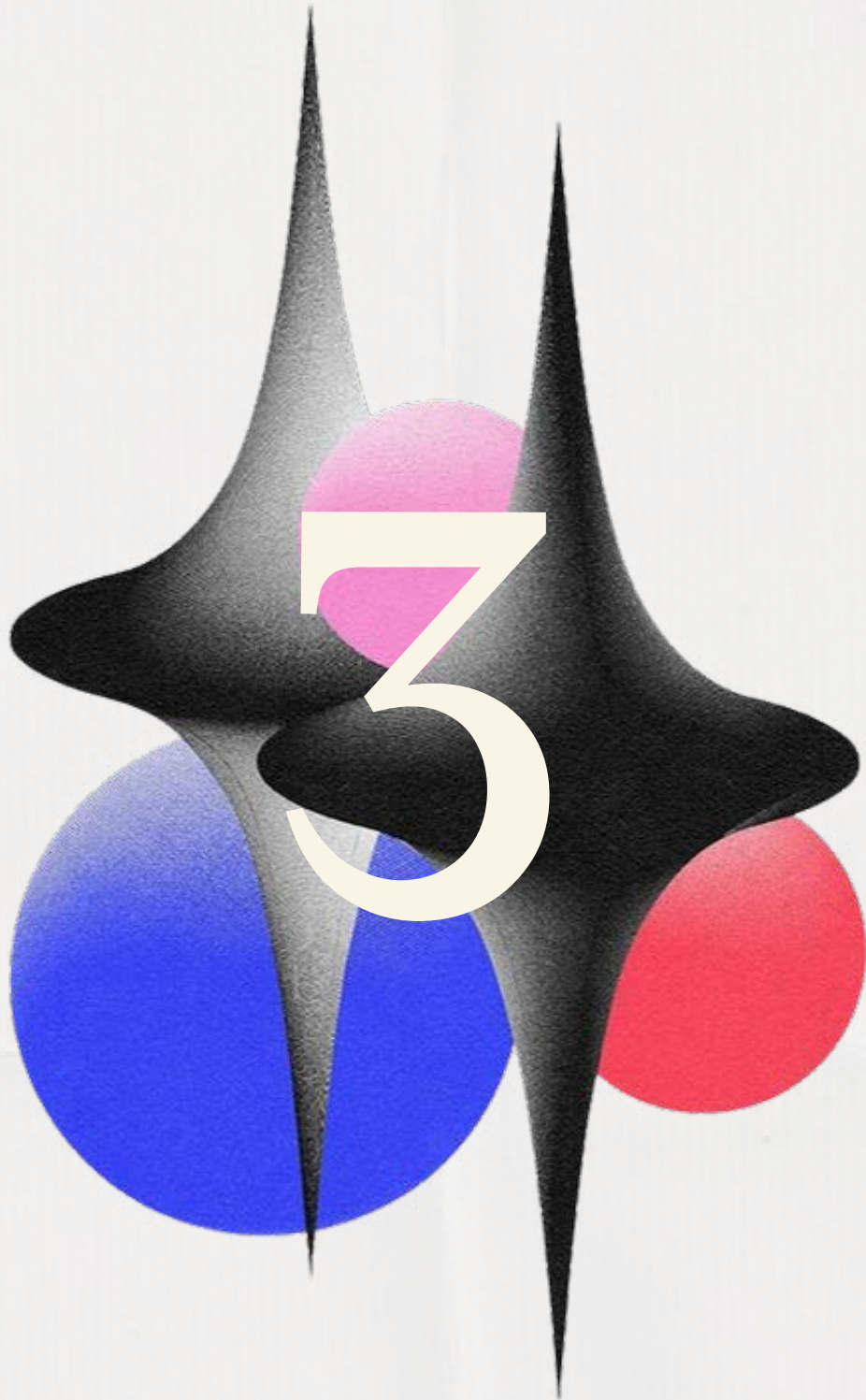
Se você não souber fazer estudar, você fica em uma situação INSUSTENTÁVEL:

já que além de não ter muita experiência para usar como material do seu produto, também não sabe usar o conhecimento para usar como conteúdo do seu produto.

Como é que você vai sair do lugar assim?

Nessa imersão eu vou mostrar como.

Worldbuilding



Como encontrar, organizar e julgar referências para a estratégia visual do seu perfil ou produto.

COMO CRIAR UM MUNDO ONDE SEU PRODUTO É A ÚNICA ESCOLHA

A imagem é uma forma de persuasão silenciosa e instantânea, porque diz tudo sem dizer nada de uma só vez. Mas você precisa aprender a separar as boas das ruins e onde elas estão.



1. REFERÊNCIAS

Você vai aprender a encontrar referências muito melhores do que as que o algoritmo te dá.

2. ANÁLISES

Como disciplinar o seu olhar para separar o que é bom do que é inadequado.

3. IMPLEMENTAÇÃO

Aqui vamos conhecer um conjunto de ferramentas para implementar as referências do seu próprio jeito.

2017

A M J J A S

4

Inteligência Artificial
**COMO USAR IA SEM
SER USADO POR ELA**

É INEVITÁVEL

Como uma das primeiras pessoas a oferecerem cursos e formações sobre inteligência artificial para marqueteiros, acho que você precisa saber o mínimo para pelo menos se proteger e prosperar.



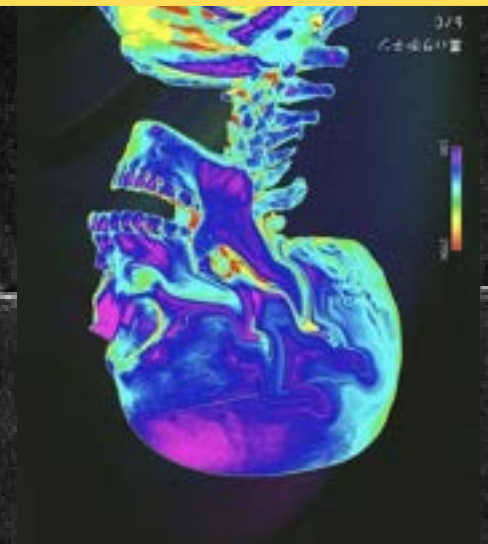
1. IMAGENS

Vamos focar em aprender a gerar imagens com o Midjourney.



2. ANÚNCIOS

Vou mostrar como uso imagens e referências na criação de anúncios.



3. PESQUISA

Pergunta simples: você, com todos esses avanços em IA, tem trabalhado mais ou menos?

Qual é o seu jeito de enriquecer?

5



O único teste do mundo para revelar qual dos **8 perfis de enriquecimento** você tem.

É UM SACO.

Sabe quando você vê um empreendedor que adora vender e fecha negócios o dia todo enquanto você odeia fazer isso?

Ou alguém que cria conteúdo todo dia e adora aparecer e você pensa 'nunca vou conseguir fazer isso'?

É um saco. Mas pode ser um de dinheiro.

Hoje eu tenho uma solução para ajudar você a responder a essas e outras perguntas e fazer o que vale a pena PARA VOCÊ.



1. O QUE VENDER?

Que tipo de oferta você deveria estar vendendo;

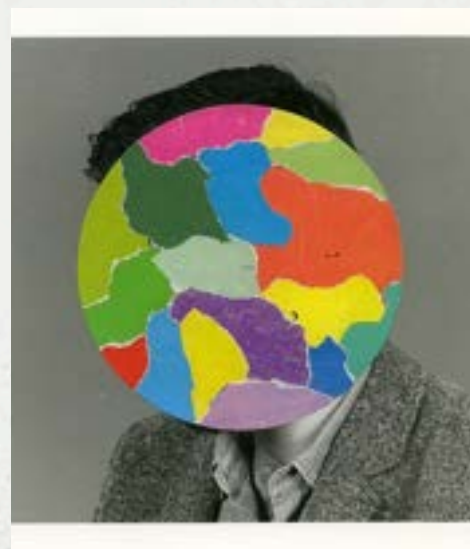
Como você deveria estar criando conteúdo;



2. COM QUEM VENDER?

Que tipo de sociedades/parcerias funcionam para você;

Quando e quem você deveria contratar;



3. PARA QUEM VENDER?

Quando e quem você deveria contratar;

6

Estrategista Criativo

Como pensar e estruturar campanhas e lançamentos como um diretor criativo



PARE DE INVENTAR HISTÓRIA E COMECE A ESCREVER A SUA

Era uma vez uma uma profissão que tinha como objetivo criar, avaliar e organizar toda a parte de criação de uma campanha. Fizeram até uma série cujo personagem principal era um **diretor criativo**.

Mas então veio o marketing digital de infoprodutos e colocou “estratégico” no final de todas as profissões que tinham que pensar e matou essa profissão sem querer.

É hora de ressuscitá-la.

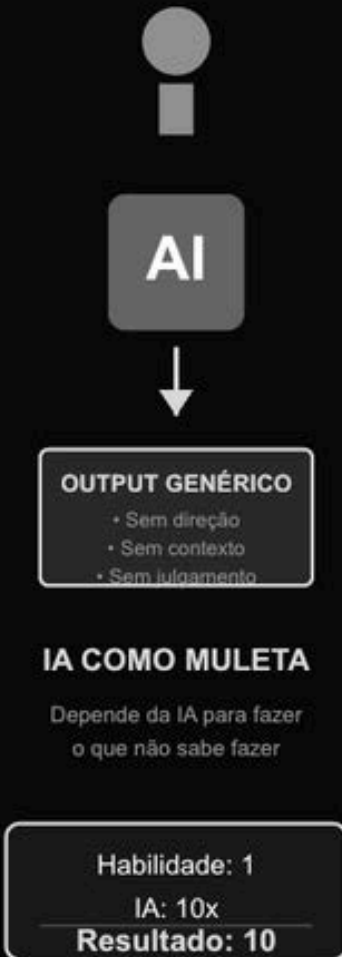
A close-up photograph of a human tongue, showing the characteristic grid pattern of taste buds. The tongue is a warm, pinkish-brown color, and the taste buds are arranged in a regular, grid-like pattern. The background is a soft, out-of-focus light color.

tastemaker

7

IA: MULETA vs ALAVANCA

SEM HABILIDADE + IA



COM HABILIDADE + IA



A IA democratizou a EXECUÇÃO. Mas não democratizou o JULGAMENTO.

Essa imersão é muito simples.

ELA TE AJUDA A EVITAR A COLUNA DA ESQUERDA E A SE POSICIONAR NA COLUNA DA DIREITA.

O QUE VOCÊ RECEBE NO COPYCRAFT?

Uma mentoria não é um curso ao vivo, então temos um ecossistema em que você pode ganhar mesmo sem precisar ver as aulas.

Primeiro, com o material. Para algumas pessoas, é mais rápido e eficiente aprender assim.

Segundo, com as sabatinas. Nossos encontros para orientação ao vivo.

Terceiro, com o grupo. As melhores vagas do mercado aparecem antes nesses grupos privados.

Acesso por 1 ano ao grupo mais interessante e valioso do mercado:

O ouro desse grupo é aprendermos o que nossos colegas estão fazendo de bom, pedir opiniões de pessoas inteligentes, receber feedbacks de gente que pensa melhor que a gente.



É isso que eu espero de um grupo de gente foda igual esse.

11:15

~ Felipe Melo

+55 61 99302-3501

Para mim, o grupo do Copycraft é único por alguns motivos:

1. O Rafael realmente participa aqui e é muito acessível. Nos grupos de outros produtos digitais semelhantes, quem participava normalmente era alguém da equipe do expert (isso quando participava). Existe um interesse genuíno dele em ensinar e ter uma relação pessoal com os alunos, não só algo "profissional".
2. O grupo é muito bom. Esse foi um dos únicos lugares em que me senti realmente à vontade de fazer perguntas e opinar sem receio. Todo mundo aqui gosta de ajudar e está disposto a compartilhar seu conhecimento e experiência. Ninguém aqui enxerga o outro como concorrente, mas como companheiro de jornada.
3. As conversas são sempre de alto nível. Até as piadas e as figurinhas (sem querer puxar brasa para minha sardinha, hehe). Tem áudio e sequência de mensagem aqui que vale mais que muito curso por aí.



08:57

Eu me sinto privilegiado de fazer parte de um grupo com gente tão inteligente, bacana e prestativa — gente que sempre está disposta a dar uma ajuda, fazer piada ou levantar a bola de quem está aqui.

Eu me sinto honrado de poder estudar um assunto tão foda de um jeito tão diferente e incrível com um professor que realmente sabe o significado do magistério, e que se preocupa de verdade com a integridade e o sucesso de cada um de nós.

Eu me sinto muito feliz convivendo com vocês, mesmo que à distância, mesmo que às vezes eu não fale nem diga nada, porque eu sempre aprendo alguma coisa nova — e, de quebra, ainda dou umas boas risadas.

Raisanay

Acho que de cursos e mentorias que participei, poucos conseguiram construir uma comunidade legal é que se ajuda como essa. O do Elton é uma e outra mentoria que era também colegas tipo irmãos, era do Robert Amorim! Todas os outros que participei, além de ter essa questão de abandonar os alunos pós-lançamento, tem a questão de ficar cobrando os alunos de estar presente, de assistirem na plataforma, de fazerem o que o mentor propõe, mas parece que de alguma forma o negócio não é bem aquilo que você quer aplicar. Tem algo que está fora, o conteúdo parece raso demais ou fora de eixo... a comunidade não engana, as pessoas até conversam, mas aplicam pouco! 😊

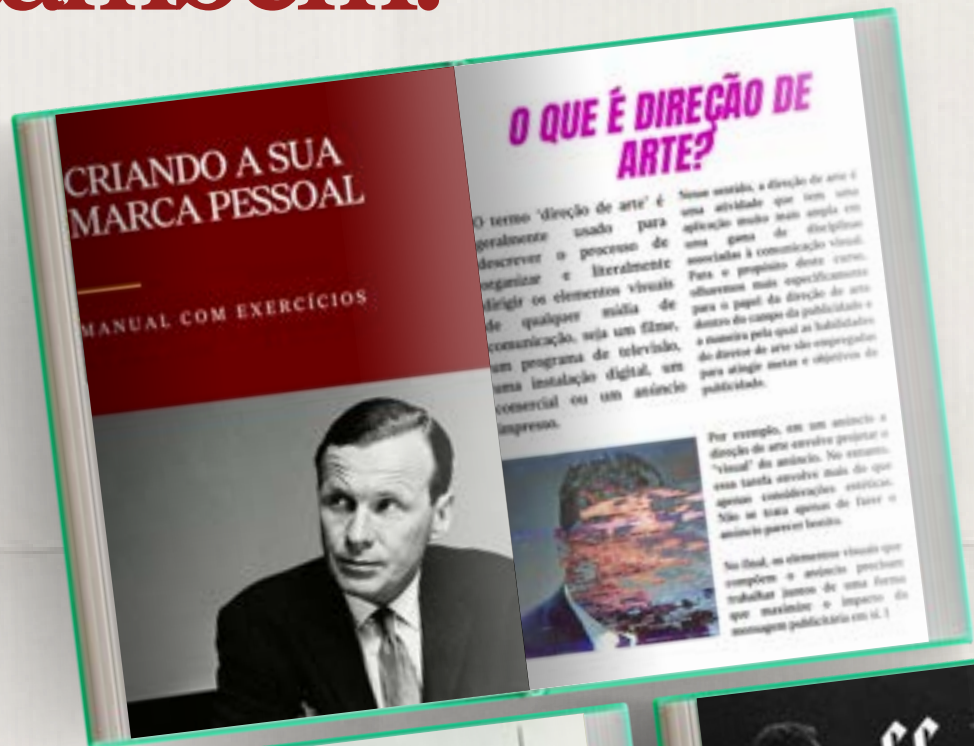


09:37

COPYCRAFT

Cada aula tem um material escrito.

Mas você pode chamar de livros também.



Sabatinas

As sabatinas são encontros para discutir especificamente um problema da sua carreira ou do seu negócio.

Em 2025 analisamos mais de 120 projetos.

Você vai receber ANOS de problemas dos quais você será poupado e SOLUÇÕES embasadas em situações reais de pessoas como você.

Todas ficam gravadas para você ver se um caso não é o mesmo que o seu e aprender da forma mais barata e sábia, que é com os erros dos outros.

O SWIPE

FILE

PREMIADO

Se você não sabe o que é “swipe file”, tudo bem. São referências e modelos para você se inspirar na hora de criar anúncios, campanhas, marcas.

É só um nome esquisito que usam no mercado digital.

Para esta turma, eu vou liberar o meu swipe file pessoal, com mais de 30 anos de anúncios premiados em centenas de nichos diferentes e mais de 5000 referências de textos de copy dos mais diversos nichos caso você precise.

COMO EU TE OBRIGO A DAR CERTO?

Não tem tempo para ver as aulas semanais ao vivo às quintas?

Veja as imersões aos sábados.

Não pode ver nenhuma aula vivo?

Veja gravada.

Não gosta de ver aula gravada?

Leia e use o material na sua IA preferida.

Não quer ver aula nem ler material?

Foque no acompanhamento comigo ao vivo.

Não quer acompanhamento nem aula e sim vagas e parcerias?

Fique atento ao grupo.

Entende como eu te cerquei de todas as formas para você dar certo?

QUEM É COPY CRAFTER

Mais de 240 alunos já passaram pelo Copycraft.

Apesar de eu ficar muito feliz com os resultados de todos eles, não posso compartilhar 20 páginas de depoimentos.

Então vamos ficar com 10 páginas.

Espero que sejam o bastante para você.

Yasmin Moreira

@Rafael Censon eu acho que nunca vou me cansar de dizer o quão foda é o Copycraft. Estou assistindo a aula pela segunda vez, lendo cada vírgula do material da aula e já anotei 4 páginas de conteúdo (sendo que estou apenas na metade do material). Mas o mais impressionante é a profundidade do tema. Você não dá uma passadinha em "desejo, emoção, bla bla " você realmente abre as cortinas do comportamento humano, do mecanismo da persuasão em relação a esse comportamento e faz isso com zelo por cada palavra usada. Parabéns mais uma vez, eu nunca vi nada tão bom no mercado.

22:51



3

Faço das palavras da Gleice as minhas. Só não mando depoimento a cada aula por que se não o povo vai me achar emocionada hahaha mas PQP q mentoria.



Copycraft já se transformou em compra fixa, será minha assinatura anual. Não só pelo produto que é incrível mas pela comunidade que você formou.



~ Eros Rocha

+55 19 99282-1123

Eu não sei quanto a vocês, mas a cada encontro do copycraft eu saio me sentindo o MegaMente ou aquele meme do universo no cérebro

22:30

Gleice

Eu consegui ver a primeira resposta do Rafael hoje e parte da segunda.

Eu só pensava assim: isso é que é mentoria! Isso é que é resposta. Não aquelas frasesinhas curtas e rasas que parecem mais respostinha pra topo de funil.

Eu não tinha ideia de como seria o CopyCraft e ele ainda está no início, mas está valendo cada centavo.

Me sinto à mesa com gigantes, entendendo o que há de melhor no mercado digital, artístico e publicitário. Nunca comprei um produto de alguém que acabei de conhecer, mas fiz uma ótima escolha!

Eu não sabia o que esperar, mas, com certeza, não esperava por isso.

22:38



Sei lá, parece que nunca aprendi copy de verdade antes, e olha que tenho formação em outras escolas, viu? É que tudo começou a parecer raso demais, técnico demais, sem aquela humanidade e conhecimento aprofundado que eu sempre busquei

22:30

Oi Rafael,

Queria dizer que vou fazer 1 mês de teste na Bouvie (aquela vaga de Copy que mandou no grupo do copycraft). Você tem uma parcela gigante nisso, obrigada por toda a entrega e dedicação.

Essa vaga é um grande desafio, mas espero enfrentar e conseguir a fixação.

O material da formação vai ser o meu melhor amigo nessa trajetória kkk por isso, já vou garantir a minha vaga pra nova turma do copycraft.

Tchênsen, você é foda!

21:56



Lucas Canhaci

Queria agradecer publicamente ao @Rafael Censon pela parte teórica da última aula.

Parece que você pegou uma lanterna e jogou a luz direto na minha cara kkkkkk

Justamente numa semana que eu estava pensando nessa reorganização geral da minha vida. Essa aula encaixou como uma luva. Antes eu nem sabia que nome eu dava pra algumas coisas que quero resolver e agora sei o nome, de onde vem, e tenho uma pista para seguir! haha

Valeu mesmo, professor!

10:42



2

a gente entra na oficina pra aprender a escrever e sai com lições para a vida

10:44

Cristian Urbaneja - Copywriter

Cristian, já um feedback para você. Seu trabalho é, realmente, excelente! Não só a sua organização, mas o domínio do assunto e a seriedade para a construção do processo de copy!

16:45

Tô animada hehehe 😊

16:45

Opa, pessoal, aplicando a lógica das aulas de oferta, posicionamento e estratégia, meu trabalho foi afetado positivamente.

Recebi esse feedback para um perpétuo. Começamos nesta semana com a fase de dar ordem às coisas (e nomes aos bois).

Antes, eu estava sempre sentindo que patinava e que meu trabalho não era valorizado.

Agora, não somente sinto confiança com deixar livre minha criatividade, também consigo comunicar isso aos clientes e eles percebem que minhas sugestões estão fundamentadas.

Obrigado, **Professor!** E à turma também 🙌

Editada 17:34



Além desse, estou em outros 3 lançamentos em espanhol, e ao ter uma noção mais completa do copywriting (pelo Copycraft e Arquitetura) também tenho recebido feedbacks positivos nesses projetos.

Galera, eu não apareço muito aqui. Mas quero contar uma parada que me deixou mega feliz...

Nessa última semana, eu recebi uma indicação de trabalho (de uma colega aqui do grupo) pra fazer um artigo. E com esse serviço, eu cobreí 1.500 pila. Já tenho 6 anos de mkt e, cara, as coisas não acontecem de uma hora pra outra...

Eu sou o mais ansioso do grupo kkkk
Mas digo: **NÃO desistam. Continuem pq copy dá dinheiro!**

Deu tudo certo e a cliente ficou super satisfeita.

(esses serviços não são minha fonte de renda principal)

21:29



Num mercado infestado de charlatões "ensinando" Copywriting, é um privilégio aprender com quem realmente domina o assunto. Já fiz vários cursos de copy caríssimos e nenhum prometeu tão pouco e entregou tanto quanto você. É nítida a sua preocupação com a entrega ao mesmo tempo em que se preocupa com a didática.

19:34



Sem sombra de dúvidas, eu não o recomendo a potenciais concorrentes.

19:35



Salve, Rafael!

Primeiro quero te agradecer de coração.

09:30

Quero te agradecer por sua generosidade e cuidado ao elaborar o COPYCRAFT, era nítido perceber alguém com boas intenções em ensinar - as aulas contribuíram bastante para ganhos que vão muito além da propaganda, do marketing, da escrita.

Com você pude aprender mais sobre a importância de se ter uma rotina para escrever e como adequar isso na minha realidade. Também pude perceber que um copywriter do nível que pretendo atingir não domina apenas o discurso retórico, há o discurso poético, analítico, dialético. Foi uma ótima experiência que recomendo a todos aqueles que desejam atingir novos patamares!

09:30



Fazer o Copycraft é como sair da caverna. Existe um Lucas pré-copycraft, que enxergava apenas as sombras de tudo que envolve a persuasão, o marketing, a linguagem. E existe um Lucas pós-copycraft, que saiu da caverna e, com os olhos doendo por causa da luz do mundo real, agora entende de fato "como a coisa toda é pensada e feita".

O meu conselho mais honesto pra qualquer profissional criativo é: faça o Copycraft.

É o melhor investimento que fiz na minha carreira.

E pra não ficar nessa "puxação de saco", saiba que ao entrar você vai ter que ter peito pra ler muito e escrever muito. Seu cérebro, que agora deve estar acostumado com promessas milagrosas, vai ter que passar por uma mudança completa.

Um abraço e boa oficina pra vocês.

10:24

Oi, professor! Estou aqui para agradecer pelo tempo dedicado e pelo material de alta qualidade fornecido no Copycraft. Espero que outros copywriters também tenham a chance de conhecer a arte e a ciência da persuasão em sua profundidade e ter os textos minuciosamente revisados por você. Hahaha...até mais! 🍊



Rafa, o CopyCraft me deu conhecimento, clareza e conexão.

Isso ficou evidente já na primeira aula quando fui apresentado aos 4 discursos que organizou a forma como eu vejo a escrita de forma simples, mas sem ser superficial.

A divisão em biologia, psicologia, linguagem e persuasão e não apenas uma dessas bases pra explicar os textos é uma abordagem muito interessante.

É bem denso, completo, mas sem dúvidas é uma excelente base para quem quer escrever melhor.

Independente se for um texto publicitário ou não.

A oficina me trouxe clareza, porque ajudou a conectar conhecimentos e ideias que ficavam soltas de forma mais clara e produtiva na hora de escrever.

E os vários exemplos das emoções além dos textos publicitários também foram muito importantes.

Eles me deixaram a teoria mais palpável e ampliaram a minha perspectiva, o que me ajudou a ter ideias "fora do comum" com mais facilidade.

Eu gostei muito do brief e do exercícios de cada aula.

Eles facilitaram aplicar as primeiras ideias e não te deixar travado sem saber o que fazer.

Isso fora a correção detalhada do seu texto que é sem dúvidas uma das melhores formas de aprender.

segunda-feira

Fala, professor. Estive sumido mas trabalhando! Consegui fechar a consultoria. A nossa conversa aquele dia fez total diferença e me trouxe muitas oportunidades. Por incrível que pareça, o acúmulo de trabalho foi tão grande que não consegui assistir mais nenhuma aula do CC. Vou me organizar para conseguir, porque se a conversa surtiu tanto efeito, imagino o restante dos conteúdos. Obrigado!

Editada 14:58



Ah, vale esclarecer que com a consultoria e outros trabalhos fechados, devo pagar o CopyCraft em quatro meses após começar. Valeu a pena demais!

15:19



Você

Pô, que ótimo, João! Fico muito feliz por você! Era outro que só precisava de uma faísca!

Verdade. O mais louco é que foram quase dois anos nadando num limbo sem produzir ou melhorar em nada. Uma conversa e uma penca de aulas + o grupo já resolveu parte dos meus problemas.

Nunca ganhei o que estou prestes a ganhar nos próximos meses. É muito louco!

15:52

segunda-feira

Olá Rafael, boa tarde! Eu sei que as últimas vezes eu chamei para pedir algo, mas dessa vez venho para agradecer.

Na mentoria consegui uma oportunidade de copy muito boa e com muita segurança de entregar algo de valor para essa oportunidade.

Além disso, usando parte das técnicas que vi no CopyCraft ajudei a agência da minha esposa melhorar a entrega, negociação e muitas outras coisas.

Tenho certeza que terei muito outros bons frutos com todo que venho aprendendo.

Obrigado!

14:36



Yesterday

Olá Rafael, espero que esteja bem.

Já faz um bom tempo desde quando iniciei as aulas no CC. Gostaria de agradecer, pois obtive boas parcerias e projetos pelos quais não imaginava. (Ainda não cheguei onde eu quero, mas está sendo um bom caminho até lá) Lembro-me que naquela reunião, havia questionado sobre qual tema abordar; e logo você disse que "não sei, moda" descobri também que é algo que faz parte até mesmo do meu propósito e espero vir aqui de novo quando isto se concretizar.

Um abraço enorme!

17:29

André Barrichello

Minha evolução

👑 Mission

Atualizado diariamente



R\$ 902.393

Faturamento Atual

📍 Você está conseguindo!



Fature **R\$ 1 milhão** e desbloqueie o Black One

🏆 Ver próximas conquistas

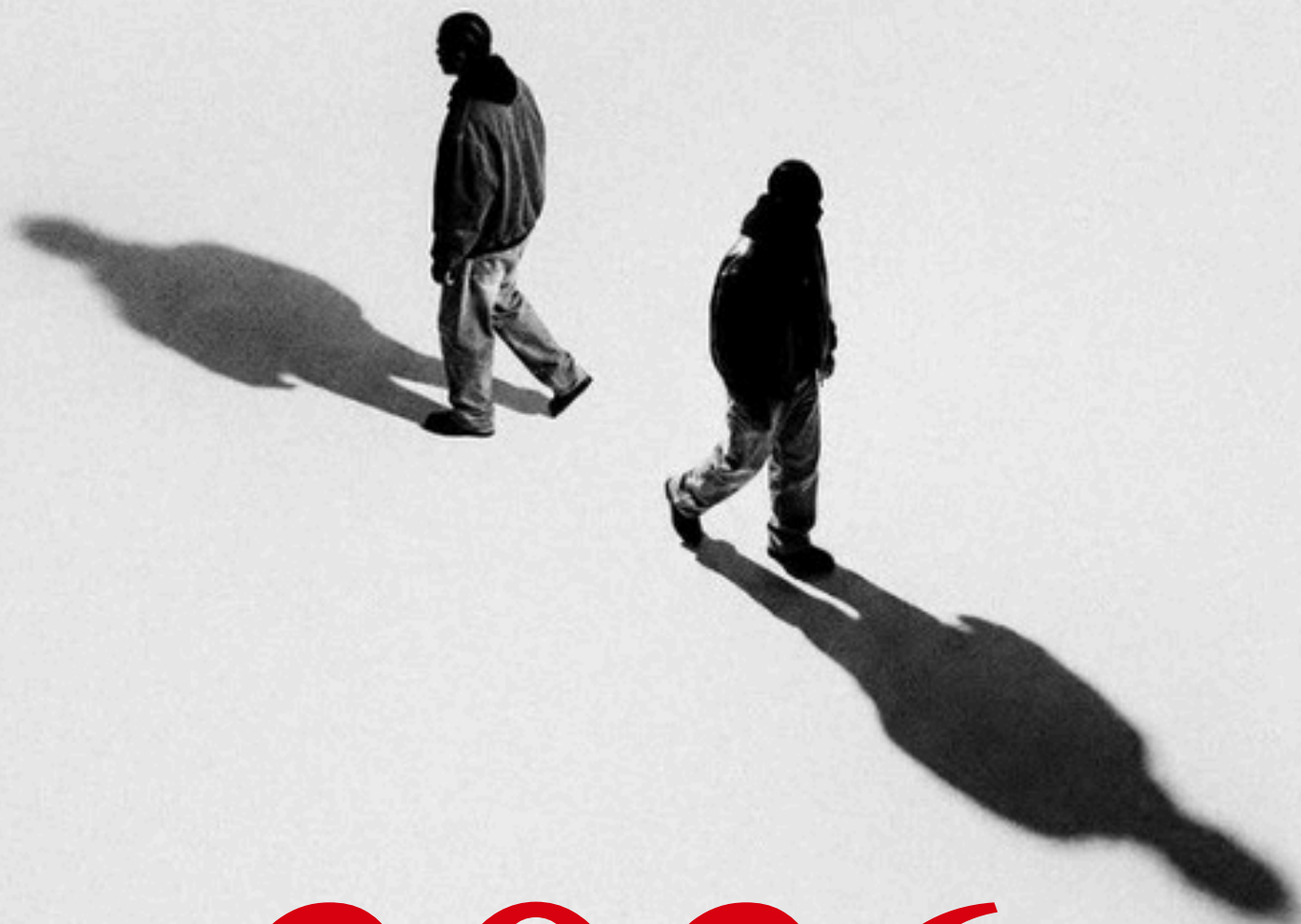


Bati 900. Rumo ao 1M 🙌 Bom dia!

08:18

👉 ❤️ 🙌 🙌 25

2025



2026

O que mudou nos últimos anos no mercado digital foi o seguinte:

ANTES (2018-2023):

Problema de Produção

- Difícil criar conteúdo e produtos.
- Pouca concorrência de qualidade
- Apenas produzir já te diferenciava

**Quem PRODUZIA mais
vencia.**

AGORA (2026-2027):

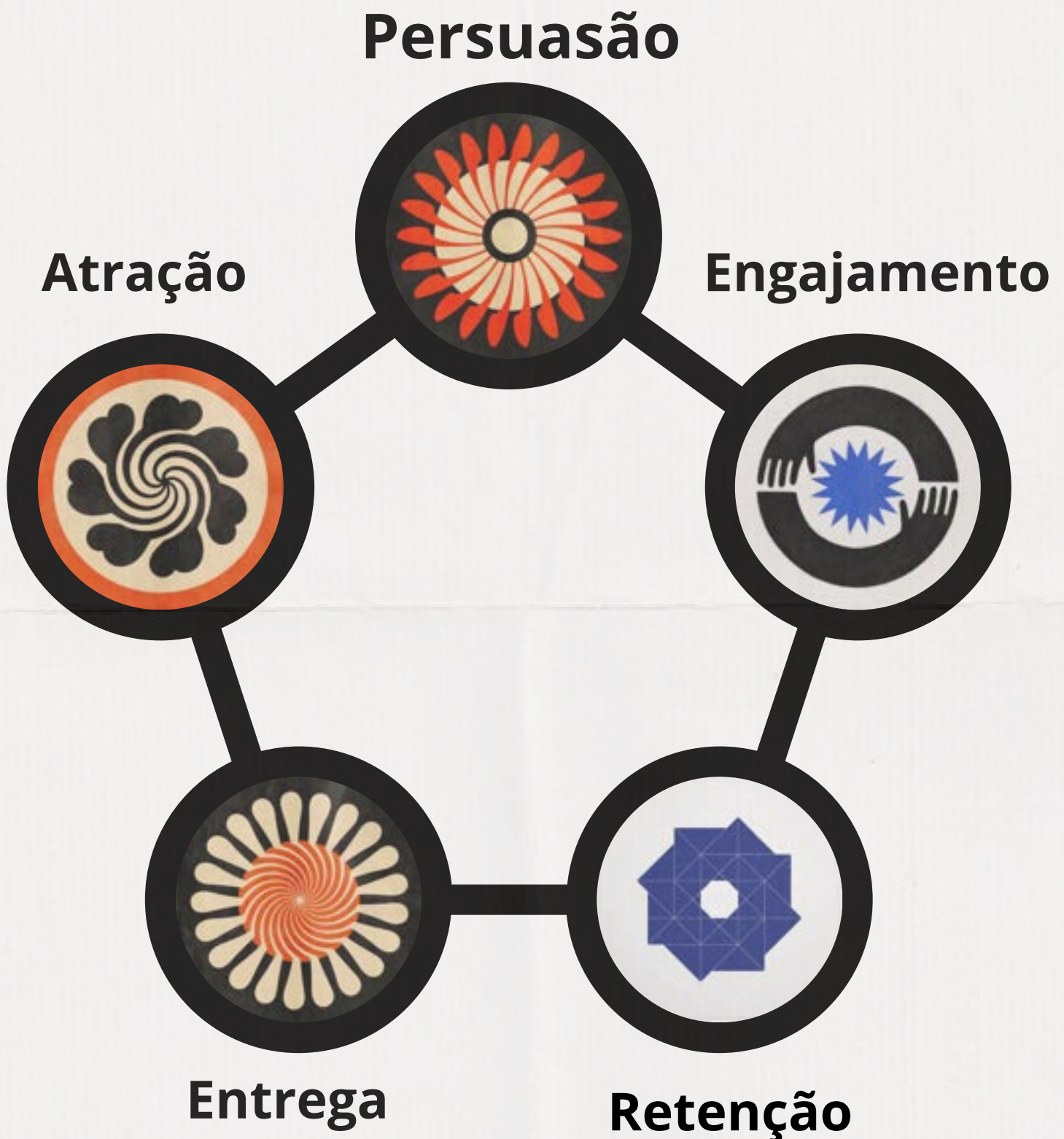
Problema de Consumo

- IA democratizou produção (todo mundo cria ainda que seja tudo “mais ou menos”)
-
- As pessoas NÃO têm problema de encontrar conteúdo e produtos.
- Têm problema de DECIDIR se vale a pena consumir conteúdo e produtos.

Quem faz pessoas
CONSUMIREM vence.

Vamos vencer em 2026 por meio de
SISTEMAS OPERACIONAIS.

Durante 12 meses vamos instalar
5 Sistemas no seu negócio:



Sistemas de Atração.

A meta deste sistema é o seu cliente ou aluno dizer:

"Você é o único que eu respeito."

Sistemas de Engajamento.

A meta deste sistema é o seu cliente ou aluno dizer:

"Você entende o meu problema."

Sistemas de Entrega.

A meta deste sistema é o seu cliente ou aluno dizer:

"Eu finalmente consegui fazer!"

Sistemas de Retenção.

A meta deste sistema é o seu cliente ou aluno dizer:

"Eu nunca vou sair daqui."

Esses funcionam como o ciclo constante de qualquer negócio saudável:

Com os **Sistemas de Atração**, você instala a capacidade de ser notado e respeitado no mar de IA.

Com os **Sistemas de Entrega**, você garante que o cliente consuma e tenha resultado.

Com os **Sistemas de Engajamento**, você faz com que as pessoas te ouçam e reajam (sem isso, você não tem influência).

E com os **Sistemas de Retenção**, você cria uma marca e mantém o cliente no seu ecossistema por anos (LTV).

Tudo isso gira em torno do meu Sistema de Persuasão, o SIGILO. **Esse é o centro de tudo.**

São 12 aulas com materiais e exemplos práticos que consolidam não só 10 anos de experiência fazendo comunicação, mas estudando comunicação a fim de te entregar em 1 ano o que eu levei uma década para absorver.

Eis os 10 pilares da persuasão.

1. Você

4. Desejo

7. Ação

2. Eles

5. Projeção (sonho)


8. Custo

3. Relação

6. Solução

9. Mensagem

10. Contexto



Essa é a minha proposta
para você em 2026:

transferir um SISTEMA
COMPLETO de 10 anos
de experiência em 12
meses instalando
5 sistemas em uma
sequência lógica para
você executar a maior
mágica de todas:

transformar seus
pensamentos em
realidade.

Você aceita?

COMO VAI FUNCIONAR?

Toda semana tem
encontro ao vivo.
Sim, ficam gravados.

Entrando agora você também terá
acesso a **todas** as aulas anteriores e
ao material completo.

Não se preocupe com o tempo.

Você terá **5 anos** para acessar isso
tudo e **um ano** no grupo
do Whatsapp, onde você recebe
frequentemente **propostas de
trabalho, vagas e parcerias.**



QUANDO COMEÇA?

Agora.

Eis o que você vai receber:

EXCLUSIVO

TURMA 2026

- **Acesso ao Ciclo dos Sistemas.**
Participe da criação dos 4 Quadrantes (Atração, Engajamento, Entrega e Retenção).
- **Ciclo de Fundação: 3 Imersões ao vivo** para nivelamento de repertório e direção criativa.
- **Sistema de Persuasão: Meu método e pronto, entregue como base para todo o ano.**
- **[SUPORTE] Acompanhamento do seu projeto por 365 dias de Hotseats e e suporte no Grupo de WhatsApp:**

EXCLUSIVO

TURMA 2026

- Acesso ao Ciclo dos Sistemas.
Participe da criação dos 4 Quadrantes (Atração, Engajamento, Entrega e Retenção).
- Ciclo de Fundação: 3 Imersões ao vivo para nivelamento de repertório e direção criativa.
- Sistema de Persuasão: Meu método de copy pronto, entregue como base para todo o ano.
- [SUPORTE] **Acompanhamento do seu projeto por 365 dias** de Hotseats e e suporte no Grupo de WhatsApp.

E mais uns presentes se você for rápido:

PRESENTES
EXCLUSIVOS PARA
OS **12 PRIMEIROS**
DE FEVEREIRO

1

Uma consultoria individual de 1h.

1

Um curso de presente (opções no carrinho)

1

Um ano de acompanhamento

1

O Copycraft 2026

EM RESUMO:

1. Ciclo Básico
2. Ciclo da Escrita Emotiva
3. Ciclo Avançado
4. 7 Imersões ao vivo.
5. **Os 5 Sistemas de Valor de 2026.**
6. Acesso a todo o material de todos os ciclos e imersões até 2030.
7. Acesso ao grupo por 1 ano.
8. **Desconto de 555 reais se for aluno de qualquer outro curso meu.**
9. Vagas e oportunidades exclusivas, divulgadas apenas em círculos de confiança.
10. Apoio e suporte diário no grupo de Whatsapp.
11. **Um ano de acompanhamento comigo quinzenal ao vivo e em grupo.**

Por 12X DE R\$555,40
ou **R\$5.555,00** à vista

COMO SER UM COPYCRAFTER

Para quem ainda **não é aluno** de nenhum curso meu.

R12x de R\$ 564,48

ou

R\$5.555,00 à vista

Eu sou um botão de desconto.

Pode me apertar. Eu funciono.



Você terá acesso **IMEDIATO** a todas as aulas já gravadas e a todo o **material escrito por 5 anos.**

Além de acesso ao grupo e suporte do Whatsapp por **UM ANO.**

E

Terá acesso a **UM ANO de acompanhamento** semanal e todas aulas e imersões que eu der neste ano.

Ou seja, tudo isso para você deixar de ser mais um na equipe e passar a liderar equipes ou tocar o seu negócio se você quiser.

PARA QUEM JÁ É ALUNO

Para quem
é **aluno** de algum
curso meu,
você tem
10% de desconto.

Fale comigo
para resgatar
o seu desconto
de **555 reais.**

ATENÇÃO



É SÓ PARA COPYWRITERS?

Não, não é só para copywriters.

A não ser que você pense que criar ofertas, posicionamento e vender seja só para copywriters. Aí é só para copywriter mesmo.

No **Copycraft** você vai ser amigo de

psicólogos,
terapeutas,
social media,
gestores de tráfego,
heads de marketing,
empresários,
professores e, sim,
copywriters.



EU ACHO QUE É MUITO AVANÇADO

Você sabe o que é mais difícil que tentar algo avançado?

É olhar para trás daqui a 12 meses e perceber que você ainda está no básico com resultados básicos porque teve medo de subir a escada quando ela estava na sua frente.

Avançado não é o problema.

O problema é passar os próximos anos fazendo a mesma coisa, sabendo que você poderia estar em outro nível se tivesse começado hoje.

Copycraft é muito completo, não muito avançado.

A CLÁSSICA

Eu adorei, Rafael, mas eu acho que não vou ter tempo.

Você tem pouco tempo e eu também. Mas vou te contar uma coisa bem séria:



**VOCÊ SABE
QUAL É O MAIOR**

**ASSASSINO DE
SONHOS**

**NO MERCADO
DIGITAL?**

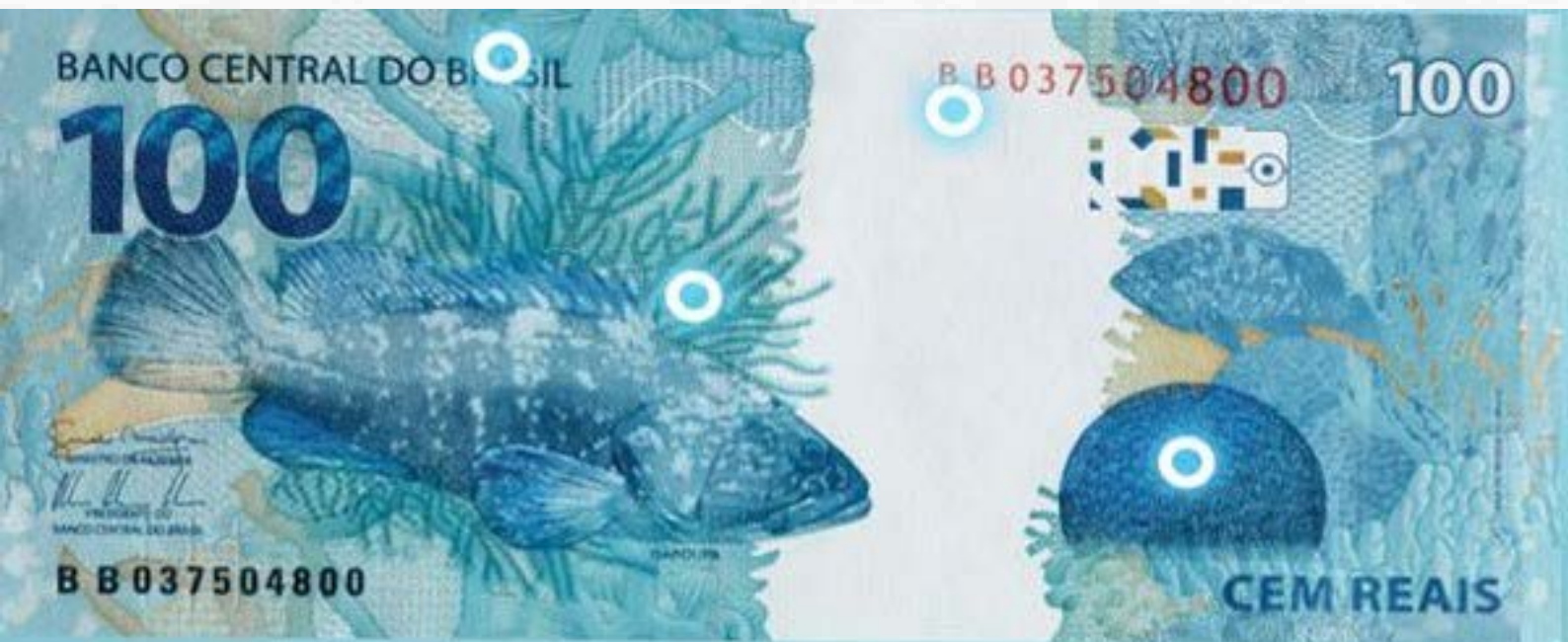
**NÃO É A FALTA
DE DINHEIRO.**

**NÃO É A
CONCORRÊNCIA**

**É A FALTA DE
TEMPO**

**E só há duas formas
de comprar tempo.**

1. DINHEIRO



O dinheiro você sabe como funciona.

O dinheiro compra o tempo com conveniências:

em vez de fazer a sua janta, você compra pronta;

em vez de ter que encontrar sozinho vagas, você paga para estar em uma comunidade;

em vez de tentar adivinhar sozinho como o mercado funciona, você entra em uma mentoria.

Agora as habilidades eu acho que você não sabe como elas compram tempo.

2. Habilidades.

Eu explico:

Quem não tem habilidade erra sem entender por quê, repete o erro e demora para corrigir.

Esse feedback lento e confuso vai matando aos poucos os seus sonhos.

Porque custa tempo, dinheiro e energia. Ainda mais quando você acha que está fazendo "a coisa certa".



Quem tem habilidade reconhece padrões, evita erros óbvios e testa hipóteses melhores.

O que leva ANOS para uns leva SEMANAS para outro.

Esse é o motivo de pessoas como eu fazerem 1 milhão por ano sozinhas com poucos posts

e outros não saírem do lugar mesmo depois de 300 vídeos no YouTube.




Habilidades compram tempo porque eliminam o desperdício disfarçado de trabalho.

Sem habilidade,

você gasta 70% do seu tempo corrigindo erros que não deveria ter cometido, pesquisando o que deveria já saber e tentando adivinhar o que deveria ter certeza —

o que significa que um projeto que levaria 1 mês para quem tem habilidade leva 6 meses para você, e você ainda não tem certeza se funcionou ou por que falhou.





Com habilidade, você erra menos,
reconhece padrões antes que virem
problemas, testa 10 coisas em 6 meses
enquanto outros testam 3 em 3 anos e
mais importante:

consegue mudar de rota sem perder
tudo quando algo não funciona,
porque a habilidade vai com você para
o próximo projeto.

Você investe 6 meses desenvolvendo habilidades uma vez e economiza 6+ meses por ano pelo resto da vida,

enquanto quem não tem habilidade perde 8-10 meses por ano, todo ano, para sempre, em retrabalho e tentativa e erro



Isso significa que em 5 anos, você está 3 anos à frente de onde estaria, não porque trabalhou mais,

mas porque parou de desperdiçar tempo fazendo mal o que deveria fazer bem.



ENTÃO COMO HABILIDADES COMPRAM TEMPO?

Simples:

1. Você erra menos.

Menos tentativa e erro =
menos tempo desperdiçado.

2. Você reconhece padrões.

Você vê o problema antes dos outros.

3. Você pode mudar de rota.

Não fica preso 2 anos em algo que não funciona.

4. Você testa mais rápido.

10 tentativas em 6 meses vs 3 tentativas em 3 anos.

5. Você SABE quando algo está funcionando.

Não fica 8 meses "tentando dar uma chance".

Habilidade é o único
investimento de tempo que

MULTIPLICA
tempo no futuro.

Você gasta tempo **UMA**
VEZ para economizar
tempo **PARA SEMPRE.**

11112140153919



Por isso a nossa corrida aqui
não é para vencer os outros.

Não é para sermos os melhores.

Nem para produzirmos mais.

É para descobrir o que vale a
pena antes que fique caro
demais.

É para errar antes que nos custe
tudo.

É para escolher o nosso caminho
antes que escolham por nós.

QUERO ENTRAR AGORA. O QUE EU FAÇO?

É simples. Se você não é aluno, clique na primeira opção.

Se você é aluno, clique na segunda opção e use o cupom **ALUNO** no checkout.

Se você for a primeira pessoa a tentar se passar por um aluno para ter desconto, eu vou te reembolsar e te bloquear pela eternidade.



1. NÃO SOU ALUNO AINDA



2. JÁ SOU ALUNO



Se por qualquer motivo, os botões aqui não funcionarem, no link da bio também deixarei disponível essa proposta.

Caso tenha qualquer dificuldade, fale comigo por direct.

A MINHA DÚVIDA AGORA PARA VOCÊ:

Quando foi a última vez que você viveu sua vida sem arrependimentos?

Não "vou fazer depois".

Não "deixa eu pensar".

Não "e se tiver algo melhor".

Mas uma decisão clara onde você poderia dizer :

“mesmo que não saia exatamente como eu quero, eu nunca vou me arrepender de ter tentado”.

Porque o arrependimento nunca vem de tentar.

Vem de hesitar.

Vem de esperar.

Vem de assistir os dias passarem enquanto você fica no mesmo lugar, desejando que algo mude.

Mas sabendo, lá no fundo, que você tem tudo que precisa para fazer essa mudança.

E esse poder vem com sua capacidade de decidir.

Porque assim como você tem o poder de dizer NÃO, você também tem o poder de dizer SIM.

SIM para construir habilidades que ninguém pode tirar de você.

SIM para parar de depender de sorte e começar a depender de competência.

SIM para se tornar autônomo.

E principalmente, diga SIM para confiar em você mesmo.

Nós dois sabemos:

se você seguir em frente hoje, não tem lado ruim.

Ou você consegue o resultado que quer ou você aprende algo que te leva até ele.

Mas e se você continuar onde está?

Você ainda vai estar pensando no mesmo problema daqui no final do ano.

Só que mais velho.

Porque o tempo vai passar de qualquer jeito.

Você quer continuar se perguntando o que teria acontecido ou quer viver sem arrependimentos?

Aqui é o ponto da virada.
Da paralisia para o avanço.
Da hesitação para a ação.
Do arrependimento para a vitória.
E essa virada começa agora.



COMO SER UM COPYCRAFTER

Para quem ainda **não é aluno** de nenhum curso meu.

R12x de R\$ 564,48

ou

R\$5.555,00 à vista

Eu sou um botão de desconto.

Pode me apertar. Eu funciono.



Você terá acesso **IMEDIATO** a todas as aulas já gravadas e a todo o **material escrito por 5 anos.**

Além de acesso ao grupo e suporte do Whatsapp por **UM ANO.**

E

Terá acesso a **UM ANO de acompanhamento** semanal e todas aulas e imersões que eu der neste ano.

Ou seja, tudo isso para você deixar de ser mais um na equipe e passar a liderar equipes ou tocar o seu negócio se você quiser.

2026



2027

O CHEFE:

Rafael Censon

Você sabe quem eu sou.

Professor, escritor e estrategista.

Com obras premiadas tanto como escritor e poeta quanto como marqueteiro e vendedor.

Um um que faz 1 milhão por ano sozinho postando pouco.

Vamos parar por aqui porque eu sou muito vaidoso e vou só falar de mim.

Vamos falar do único resultado que pode mudar a sua vida: o seu.



MENTORIA & FORMAÇÃO

RAFAEL CENSON



COPYWRITING
MARKETING
BRANDING

ARTE, CIÊNCIA E
TECNOLOGIA

Novo Ciclo

Copycraft