

Live #02 Os melhores gatilhos mentais para prospecção

-> O que são gatilhos mentais:

-> é o empurrãozinho que seu cliente/prospect precisa para tomar uma ação

-> Funciona muito bem para pessoas que são muito racionais

-> Vantagens de usar gatilhos

mentais:

a) Diminuição do ciclo de vendas

1. Ciclo de Prospeção = Do primeiro momento que eu falo com o prospecto até realizar uma reunião

2. Ciclo de Negociação = Da reunião realizada para ganho (Ganho é venda paga ou contrato assinado)

3. Ciclo de Vendas = As somas desses 2 ciclos

b) Aumento do Ticket Médio

1. Ele entende que você é a pessoa certa para ele fazer negocio

2. Se você é generalista, você não pode ou não deveria cobrar tão caro

quanto um especialista

c) Aumento das métricas como um todo

- 1. Numero de atividades (5 Ligações, 1 e-mail, 1 mensagens no LinkedIn)**
- 2. Numero de Reuniões = 1 reunião, 2 reuniões**
- 3. Numero de propostas**
- 4. Numero de negociações**
- 5. Numero de vendas**

Hack de ouro: Foque apenas em resolver uma métrica por vez

-> Cuidado ao usar gatilhos mentais:

a) Não abusar de gatilhos mentais

Lembra sempre do exemplo do Giovanne e da Namorada. Seu prospecto está cada vez mais ligeiro para isso e sabe quando você está abusando

b) Não parecer ser algo natural

1. O gatilho mental não pode ou não deveria ser uma mentira

c) Vender para quem não precisa do que você vende

1. O cliente vira um detrator (fala mal do seu produto/serviço

2. Cancela rapido/Itv pequeno

3. O suporte é muito requisitado

3.a Reclame aqui, reclamações na internet, marca mal falada

-> Gatilho mental

#01 -

Reciprocidade

Lembra do exemplo da namorada do Giovanne. Se o Giovanne fizer coisas

que teoricamente ela precisaria fazer, ela vai se sentir na “obrigação” de retribuir o favor

1. Exemplo de Reciprocidade

a. Dar dicas

b. Elogio

c. Entregar conteúdo (Semana da prospecção)

-> Gatilho mental

#02 - Autoridade

**O Giovanne poderia falar sobre
negociação, persuasão, tráfego
pago,
inbound marketing, prospecções**

**O Giovanne é AUTORIDADE em
Prospecção**

**Se você vende só para dentistas,
você de fato vira uma autoridade
nesse segmento**

**-> Gatilho mental
#03 - Prova Social**

**Lembra dos exemplos da Máquina
de prospecção. Se eu estou te
mostrando 10 pessoas parecidas
com você que tiveram resultados, a
chance de você querer comprar é
muito maior**

Observação: A prova social fica muito mais forte quando existem semelhanças

**Se você não tem prova social, sera mais difícil, mas não impossível.
NAO SE PRENDA NISSO.**

-> Gatilho mental

#04 - Escassez

Exemplo do Macbook. Se eu não comprar hoje, só daqui a 4 meses.

Exemplo: Restam poucas unidades

Exemplo: Restam poucos horarios

(Prospecção)

Exemplo de memédicos: Agenda só para daqui a 4 meses

Exemplo de entregáveis: Lembra do exemplo da equipe.

