

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 Prospecção = 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 rápido/ltv 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 Maquina 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.

