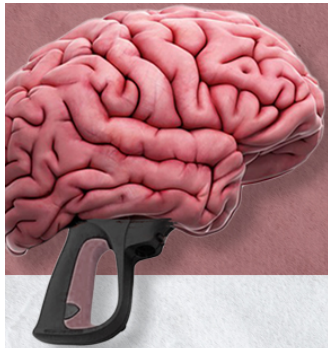


# GATILHOS MENTAIS







# GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzi

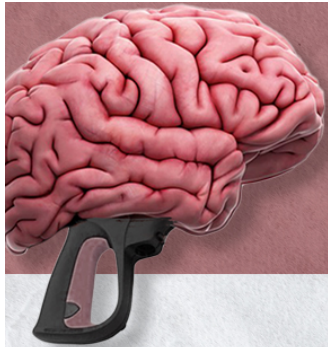


## O QUE SÃO GATILHOS MENTAIS?

São as decisões que o nosso cérebro toma “no piloto automático” para evitar o nosso esgotamento diante de tantas escolhas.

Nossas compras nem sempre são relacionadas a uma necessidade real, mas a necessidades circunstanciais.





# GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzo



## EXEMPLOS DE NECESSIDADES CIRCUNSTANCIAIS:

DZARM.: Não perca seu bônus de 14,00. Visite sua loja DZARM. preferida para utilizar seu desconto até 18/10/2019. Esperamos você!

Chalezinho te presenteia com 1 FONDUE DOCE TRADICIONAL na compra de 2 pratos do Festival Italiano ou 1 Fondue Salgada! APRESENTE ESTE SMS. VÁLIDO ATÉ 01/11/19.

Valeska, você tem até R\$91,15 de bônus para próxima compra. Válido de 25/09 a 16/10 (Nesta Loja AREZZO/Desconto max. 30%/Não válido na liquidação e troca)





# GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzi



## ESCASSEZ



**O nosso inconsciente associa escassez a valor.**

Ou seja, para nós, quanto mais rara é alguma coisa, maior valor ela tem. A exclusividade de uma coisa faz com que as pessoas paguem mais por ela.

**Ex:** Vagas limitadas; quantidade pequena de produtos, poucos horários disponíveis, últimas unidades.



# GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzo

## URGÊNCIA



O **gatilho da urgência** nos leva a tomar atitudes ainda mais inconscientes, pois ele limita o nosso tempo na tomada de decisão.

**Ex.:** Só até a data x, Só enquanto durarem o estoques, Só no mês de outubro...

**Black  
Friday**





# GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzo



## NOVIDADE

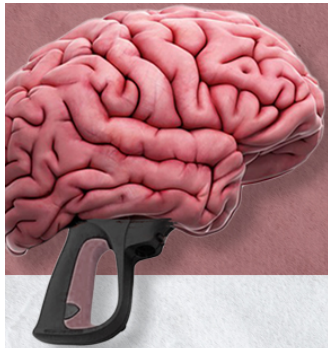


O **novo** desperta **curiosidade e competitividade**.

**Ex.:** Lançamentos anuais da Apple,  
inovações em matéria de estética e beleza, etc.







# GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzi



## PROVA SOCIAL



A “massa” tem a capacidade de despertar nossa curiosidade.

Você se pergunta “por que todo mundo está fazendo isso?”



juliana.bertolli

Agenda cheia até maio!!!!!! 100p é o melhor investimento

Responder



eduardavillec

Social media e aluna 100p. Ganhando 5x mais do que antes de te conhecer ❤️

Responder



elismungo

Mulherada, venham para o 100passos. Melhor curso da vida. Mudou meu jogo totalmente 🤔🤔

Responder



sucrodrigues

Mamys, o <sup>100</sup> passos mudou minha vida!!!! Uow!! Que curso é esse?!!! 🤔🤔

Responder



brunaavelarps

Só gratidão! Depois do 100 estou faturando média de 30k mês! Agenda cheia 🤔🤔

Responder



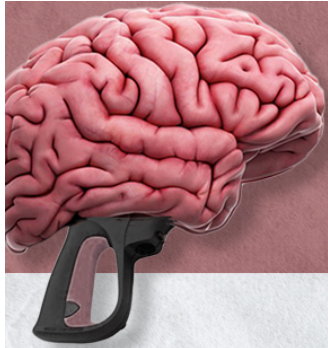
mcarolina\_pinto

5 dígitos no mês graças aos <sup>100</sup> passos! Obrigada mammys

Responder







# GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzi



## RAZÃO

Deixar claro para o consumidor o motivo pelo qual ele deve comprá-lo e **o benefício que ele terá com a compra.**

**Ex.:** Você investe X e tem a capacidade de ganhar Y.



# GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzi

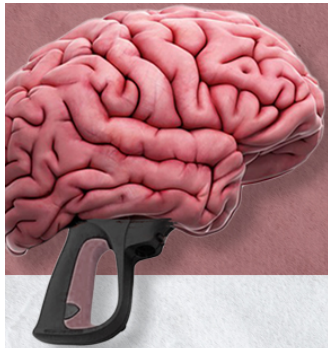
## AUTORIDADE

**As pessoas tendem a valorizar mais a opinião de alguém que consideram superior.**

Matar a cobra e mostrar o pau. Posicionar-se como uma autoridade em seu nicho de mercado. Focar em ações que podem gerar valor para sua audiência.







# GATILHOS MENTAIS

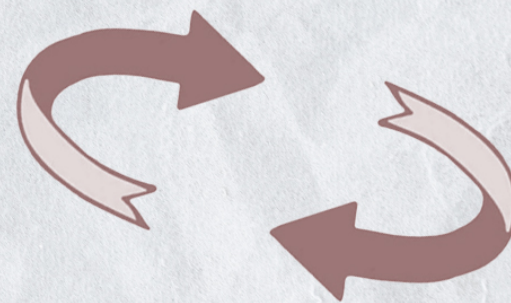
@valeskabruzzi



## RECIPROCIDADE

**Sempre que alguém nos faz um favor, nossa tendência natural é retribuir.**

Gerar valor para o cliente, antes de pensar no lucro que ele pode te dar.





# GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzi

## CURIOSIDADE



A curiosidade não só inspira a ação, mas também **aumenta a atividade em partes do cérebro associadas ao prazer.**

**Exemplo:** "Quem adquirir o produto x vai ganhar um presente exclusivo!" E trabalhar com isso (prova social + escassez + xyz...).





# GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzi



## SEGURANÇA

**A forma como o vendedor apresenta o produto** influencia na percepção do usuário.

**Exemplo:** "Se você não vir os primeiros resultados em duas semanas, garantimos seu dinheiro de volta."







# GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzi



## AFINIDADE

**As pessoas se identificam com pessoas que compartilham os mesmos medos e dores.**

**Exemplo:** “Antes de estudar sobre empreendedorismo, eu também tinha um faturamento baixo”.





# GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzi



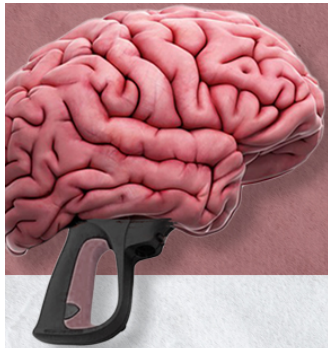
## STORYTELLING



**A arte de contar histórias:** contar histórias ativa partes do cérebro associadas à visão, som, gosto e movimento, que podem influenciar uma pessoa a escolher um produto ao invés do outro, embora ambos prometam solucionar o mesmo problema.

**Exemplo:** "Minha paciente vivia a situação xyz, até que conheceu meu serviço e passou a [PROPOSTA DE VALOR]".





# GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzi



## VENCER AS OBJEÇÕES DO SEU CLIENTE

**Quais são os medos da sua persona?**

Já desmonte na sua narrativa e na sua oferta.

**Exemplo na venda de uma semijoia:** "Meu produto foi desenvolvido de modo a evitar possíveis alergias, mas caso você sinta algum desconforto no uso, a gente devolve seu dinheiro."







# GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzi



**USE COM  
MODERAÇÃO!**

Mais do que usar os gatilhos certos e na hora certa, será preciso entregar **algo de valor** para seu cliente.

Diferenciar a hora de atrair da **hora de converter**.

Técnicas de persuasão textuais: **Copywriting**