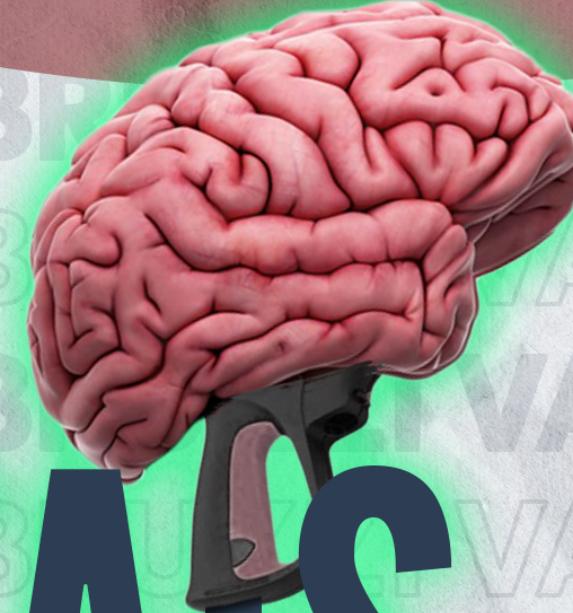
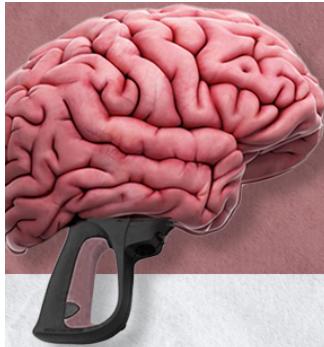


GATILHOS MENTAIS





O QUE SÃO GATILHOS MENTAIS?

GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzi



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

@valeskabruzzi

EXEMPLOS DE NECESSIDADES CIRCUNSTANCIAIS:

DZARM.: Nao perca seu bonus de 14,00. Visite sua loja DZARM. preferida para utilizar seu desconto ate 18/10/2019. Esperamos voce!

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

Valeska, voce tem ate R\$91,15 de bonus pra proxima compra. Valido de 25/09 a 16/10 (Nesta Loja AREZZO/Desconto max. 30%/Nao valido na liquidacao 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

@valeskabruzzi

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 os estoques, Só no mês de outubro...



Black
Friday



GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzi

NOVIDADE



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

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



PROVA SOCIAL



GATILHOS MENTAIS

@valeskabruzzi

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 **100** passos mudou minha vida!!!! Uow!! Que curso é esse!!!! 🤯🤯

Responder



brunaavelarlips

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

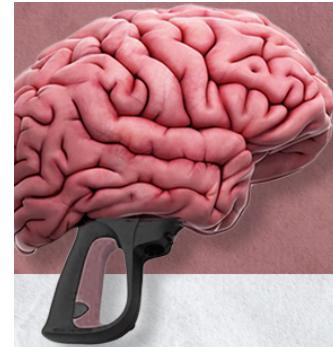
Responder



mcarolina_pinto

5 dígitos no mês graças aos **100** 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.





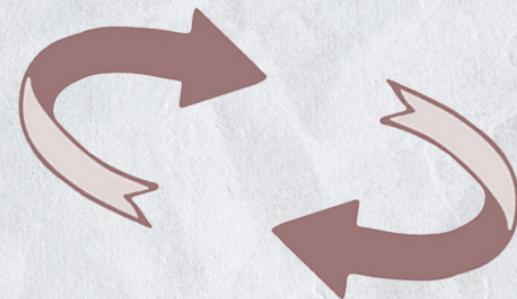
GATILHOS MENTAIS

@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**