

MATERIAL DE APOIO

MÓDULO 06

plano  é

GATILHOS MENTAIS

AFINAL, O QUE SÃO GATILHOS MENTAIS?

Basicamente são técnicas utilizadas para influenciar pessoas a tomarem decisões.

Utilizar gatilhos mentais deixará o conteúdo do seu especialista muito mais didático, aumentando o engajamento e facilitando na conversão.

Abaixo, listamos os principais gatilhos mentais e como você pode adaptá-los para o conteúdo do seu especialista.

RAZÃO

Apesar de agirmos na maioria das vezes por emoção, sempre estamos buscando razões para justificar nossas escolhas.

Basicamente, você deve dar motivos lógicos para que a pessoa consiga justificar suas escolhas através dele.

Exemplo:

- Liste as razões pelas quais a audiência deve aplicar os conteúdos ensinados pelo expert.
- O expert deve mostrar porque o método é eficiente.

AUTORIDADE

As pessoas estão inclinadas a valorizar a opinião de alguém que tem resultado ou que demonstra ter conhecimento aprofundado sobre um determinado assunto.

Exemplo:

- Documentar o dia a dia do expert, mostrar seus resultados e resultados gerados nos alunos.
- Entregar conteúdo com muita qualidade, conteúdo densos.
- Consultorias ao vivo também geram bastante autoridade.

RECIPROCIDADE

Nada melhor do que a sensação de gratidão de uma audiência engajada.

A reciprocidade é um dos gatilhos mais poderosos e ajuda muito na decisão da compra.

Por isso o conteúdo gratuito é tão importante.

Exemplo:

- Seu expert deve gerar conteúdo transformador, que ajude a audiência de verdade.

EMPATIA

Esse gatilho é constituído quando o expert demonstra se importar realmente com a sua audiência.

Exemplo:

- Experts que são pacientes e respondem a audiência com gentileza são os que geram mais empatia.
- Existe um efeito colateral em utilizar esse gatilho na linha editorial: a audiência também terá mais empatia. Geralmente são expert que têm fãs muito fiéis.

PROVA SOCIAL

Utilizar cases de sucesso e elogios dos alunos e seguidores de maneira didática é levar prova social para o conteúdo gratuito.

Esse gatilho é importante para que a audiência reconheça o poder do método e a desejar a mesma transformação dos alunos do expert.

Exemplo:

- Mencionar casos de alunos que conseguiram alcançar resultados durante o conteúdo gratuito.

AFINIDADE/VULNERABILIDADE

Mostrar que o expert cometeu erros o aproxima da sua audiência e faz com que as pessoas sintam que elas também podem alcançar resultados parecido, além de gerar admiração.

Exemplo:

- Peça para o especialista contar dos problemas que tinha no início, ou que ainda enfrenta no dia a dia, dizendo como ele resolveu ou resolve estas questões com o seu próprio método.
- Também é importante que o expert compartilhe como ele se sentia, como ele lidou com seus desafios.

STORYTELLING/HISTÓRIA

A história tem o poder incrível de prender a atenção, gerar conexão, além de deixar qualquer conteúdo mais didático e simples de assimilar.

Exemplo:

- Contar fatos que aconteceram com o expert, alunos ou pessoas que ele conhece e que estejam conectadas com o assunto do conteúdo.

ANTECIPAÇÃO

Antecipar informações gera expectativa. Mencionar o produto durante o conteúdo gratuito vai fazer com que as pessoas tenham desejo por ele e comecem a se preparar para adquiri-lo.

Exemplo:

- Comentar que a solução aprofundada está no curso completo.
- Dar uma aula e avisar que esta é uma aula do curso completo
- Falar sobre a promessa do curso, antecipar a oferta.

Atenção: Faça isso com bom senso. O gatilho da antecipação não pode parecer venda forçada.

COMUNIDADE

Todos nós gostamos de fazer parte de algo. Estar em comunidade nos traz segurança e uma sensação de pertencimento, importante para a tomada de decisão.

O senso de comunidade é um gatilho capaz de gerar fãs muito fiéis, defensores da marca do especialista.

Exemplo:

- Criar hashtags específicas, chamar a audiência por um nome especial, ter uma causa muito forte.

Quer conhecer mais gatilhos mentais?

Acesse este artigo sobre o tema no Blog da Hotmart:



plano ê

PRODUZIDO POR:

AUTORIA:
Ellen Salomão

PRODUÇÃO:
Felipe Botelho e Guilherme Feix

DIAGRAMAÇÃO E DIREÇÃO DE ARTE:
Gubbio Adson e Pedro Veloso