

05

## Outras opções de gerar escassez

### Transcrição

O princípio da escassez não está relacionado apenas com termos do tipo "Últimas vagas", "Compre agora", e assim por diante. Vamos conhecer como a **Nubank** trabalhou com essa estratégia de forma interessante.

Acessaremos o site [Nubank.com.br](https://www.nubank.com.br/) (<https://www.nubank.com.br/>), e faremos um *overview* analisando cada tópico, assim nós entenderemos o tipo de comunicação feita por eles.

Preencha os campos abaixo para entrar na lista de espera X

Como funciona a lista de espera?

NOME COMPLETO

Ex: Gabriel Lima

CPF

Ex: 123.456.789-10

E-MAIL

Ex: name@exemplo.com

**ENTRAR NA LISTA DE ESPERA**

Sujeito à análise de crédito e cadastral.

Geralmente, as pessoas não gostam de ficar em uma fila de espera e detestam esperar muito tempo para conseguir o que querem. Entretanto, alguns usuários estão dispostos a esperar na fila para receber o cartão da Nubank. Os clientes são selecionados criteriosamente e aqueles que querem fazer parte desse grupo, devem esperar para saber se foram aprovadas.

Além de preencher o cadastro no site, os clientes do Nubank tem um número limitado de convites para enviar aos seus amigos, então perceba como o recurso do princípio da escassez pode ser usado também.

A seguir, veremos outro caso. A Microsoft estava dando gratuitamente a atualização para o Windows 10 em computadores com versões anteriores. Os usuários das versões mais antigas ficavam recebendo o alerta dizendo "você tem x dias para conseguir sua cópia gratuita". Isto fazia surgir aquele sentimento de urgência, a sensação de que devíamos aproveitar aquela oportunidade de conseguir a versão mais recente do sistema sem pagar por ele. Desta forma, a Microsoft conseguiu agilizar as atualizações.

Agora que já entendemos como o princípio de escassez pode nos ajudar a influenciar as pessoas a comprarem algo, podemos fazer algumas sugestões para a *Mirror Fashion*:

- Promoções;
- Informações de quantidade em estoque;
- Desconto por tempo limitado.

Precisamos definir uma estratégia de promoção, uma porcentagem de desconto e um período para a realização da ação. Vale a pena lembrar que a tática do desconto é uma estratégia de marketing perigosa, porque pode gerar vício por parte do cliente.

Sobre as informações de quantidade em estoque, elas podem impactar no número de vendas, como é o caso da Decolar.com.

Por fim, o desconto limitado pode ser uma alternativa, então se você criou outras ideias, aproveite esse momento para pensar em como você pode utilizar o princípio da escassez a favor do seu negócio e assim acelerar o processo de venda.