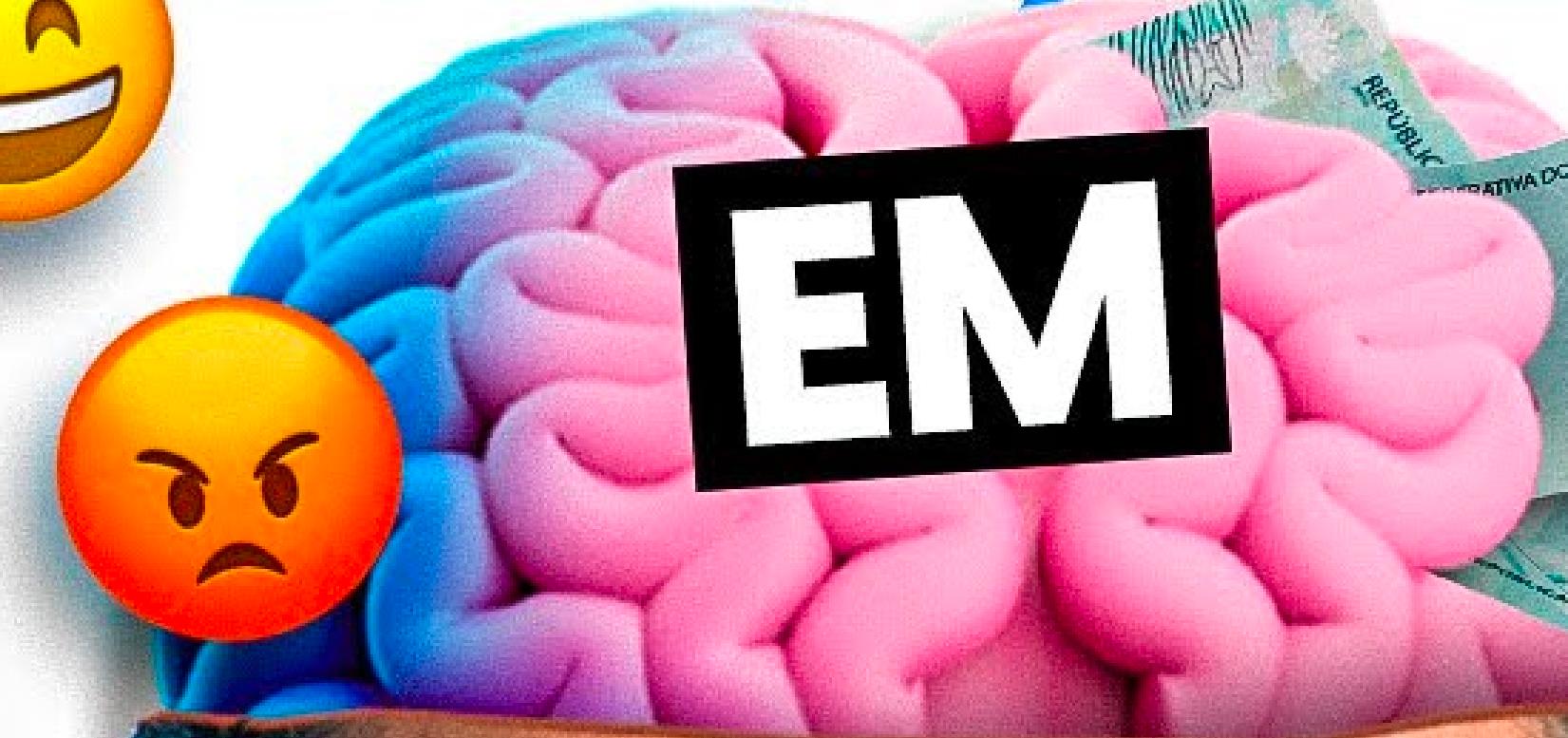


LIVE

# TRANSFORME EMOCÕES

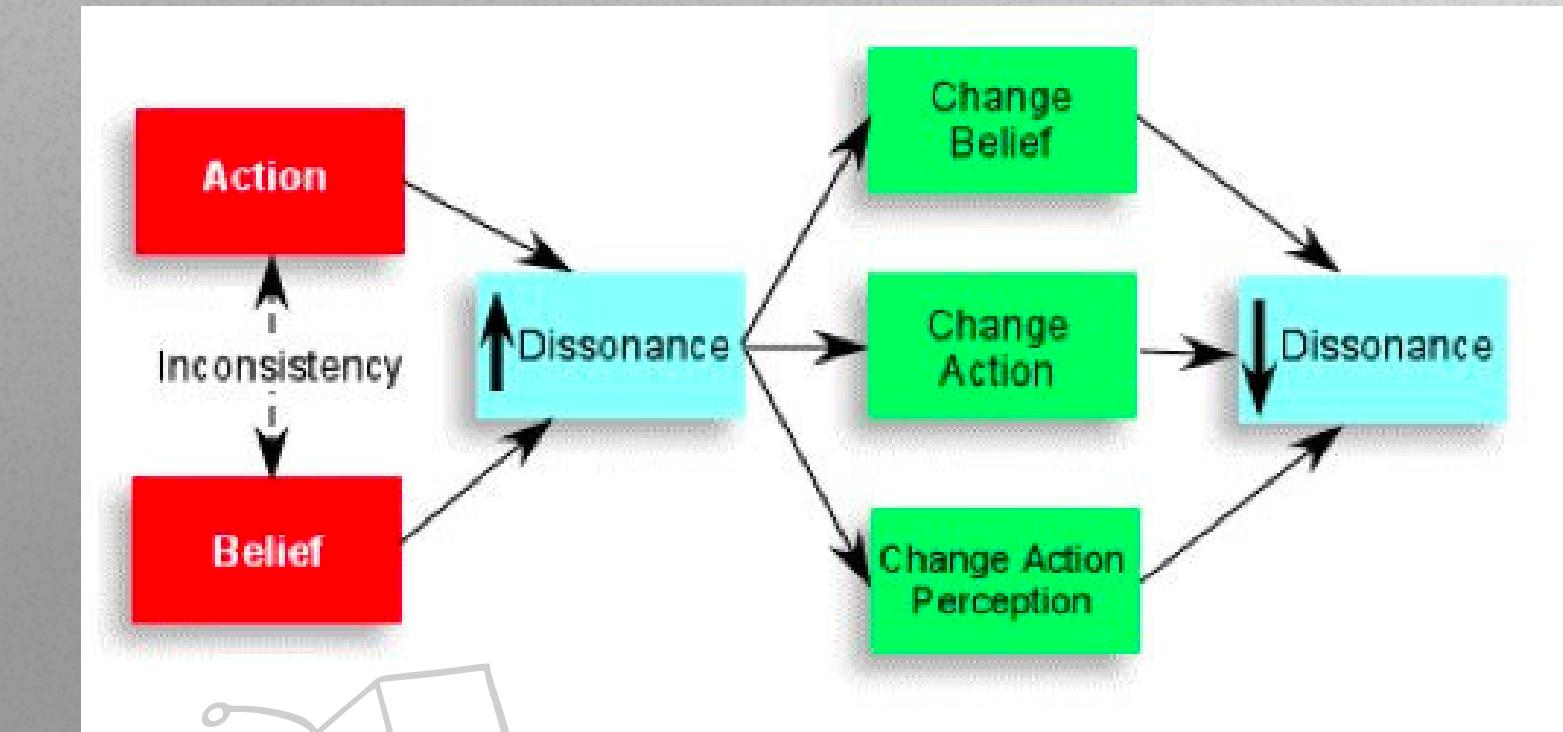
EM

DINHEIRO



# AULA#19 - MOTORES EMOCIONAIS DE VENDAS TRANSFORMANDO EMOÇÕES EM VENDAS

## O EXPERIMENTO DE FESTINGER E CARLSMITH (1959)



Experimento de emoção, o pensamento inicial para tal foi "será que a pessoa consegue conviver com 2 pensamentos opostos"

Experimento de emoção, o pensamento inicial para tal foi "será que a pessoa consegue conviver com 2 pensamentos opostos"

# O EXPERIMENTO DE FESTINGER E CARLSMITH (1959)

Para o experimento foi utilizado 2 grupos de pessoas que executariam a mesma coisa: **uma tarefa entediante e chata.**

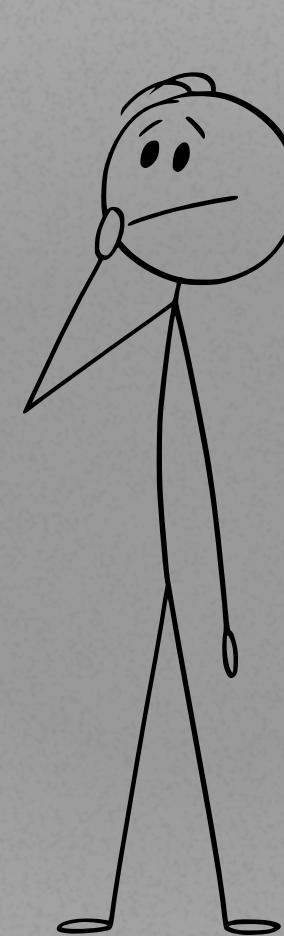
No final o **grupo 1 receberia \$ 20** e o **grupo 2 receberia \$1** para dizer a mensagem a amigos e conhecidos de que aquilo teria sido a **experiência mais divertido que ela teria feito na vida delas.**

Para analisar se de fato os integrantes dos grupos haviam feito eles fizeram uma entrevista para entender o que de fato as pessoas disseram.



## GRUPO 1

As pessoas que receberam os \$20 falaram o seguinte:"Eu falei que era divertido por causa do dinheiro e se tiver que fazer e falar de novo para ganhar o dinheiro eu faço"



## GRUPO 2

Enquanto as pessoas que receberam \$1 disseram: "Eu falei sim que foi divertido, e até que achei divertido sim"

# O EXPERIMENTO DE FESTINGER E CARLSMITH (1959)

## CONCLUSÃO

Identificaram uma **dissonância cognitiva** nas pessoas e isso é definido como a **capacidade da pessoa conviver com duas ideias conflitantes**

### GRUPO 1

As pessoas que receberam os \$20 conseguiam mentir em falar que foi bom



### GRUPO 2

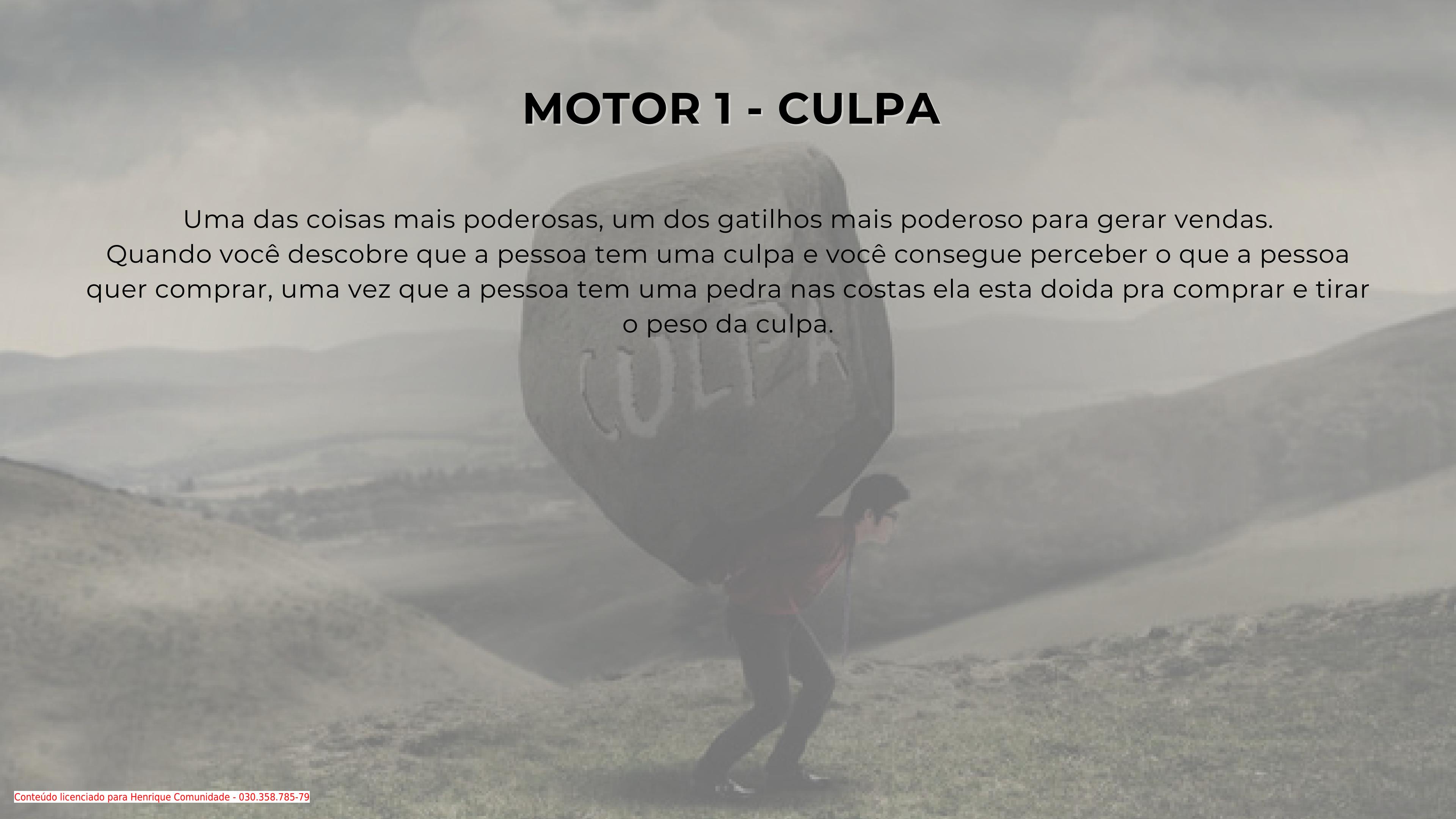
Enquanto as pessoas que receberam \$1, esse valor não justifica ela ter que mentir, então ela teve que se convencer que de fato foi bom.  
E isso gerou uma dissonância cognitiva porque eles sabem que foi chato mas tiveram que se convencer

# EXEMPLOS DE DISSONÂNCIA COGNITIVA

- Fumar faz mal, mas ainda assim eu fumo.
- Beber também faz mal, mas ainda assim eu bebo.
- Fazer exercícios todos os dias faz bem para a saúde, mas eu não faço.
- Meu trabalho é uma bosta, mas ainda assim eu não peço demissão.
- Preciso de Funis de Vendas para escalar minha empresa, mas eu não tenho.



# MOTOR 1 - CULPA

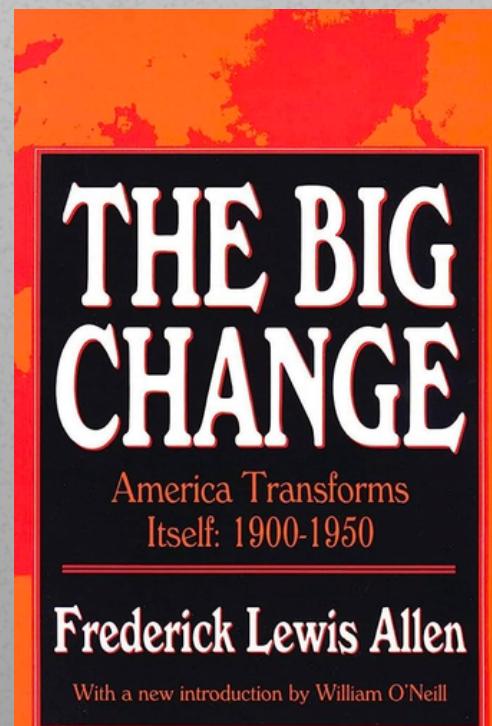
A black and white photograph showing a person from behind, walking away through a field of tall grass. The person is carrying a large, round sack on their back. The word "CULPA" is printed in large, bold letters on the side of the sack. The person is wearing a dark shirt, dark pants, and a dark cap. The background consists of rolling hills under a cloudy sky.

Uma das coisas mais poderosas, um dos gatilhos mais poderoso para gerar vendas.

Quando você descobre que a pessoa tem uma culpa e você consegue perceber o que a pessoa quer comprar, uma vez que a pessoa tem uma pedra nas costas ela esta doida pra comprar e tirar o peso da culpa.

## "IF THEY CRY, THEY BUY"

Se eles choram, eles compram



Se dói o desejo de transformação é maior.  
A Culpa (Quando geradora de Dissonância) quando explorada da maneira  
ética, é um dos **melhores motores indutores de vendas** que existe

## O CONFLITO DO SABER VS FAZER

Você sabe que precisa de funil pra vender mais, certo?

Você sabe que precisa resolver os problemas das pessoas para ter produtos de sucesso, certo?

Você sabe que conteúdo é dentre todos os métodos, o melhor "quebra barreiras" da internet certo?



**Você sabe o que precisa fazer mas porque não faz?**

# **SELF CONVERSATION**

Conversa interna de cada pessoa

Eu preciso?

Será que vale a pena?

Por que eu?

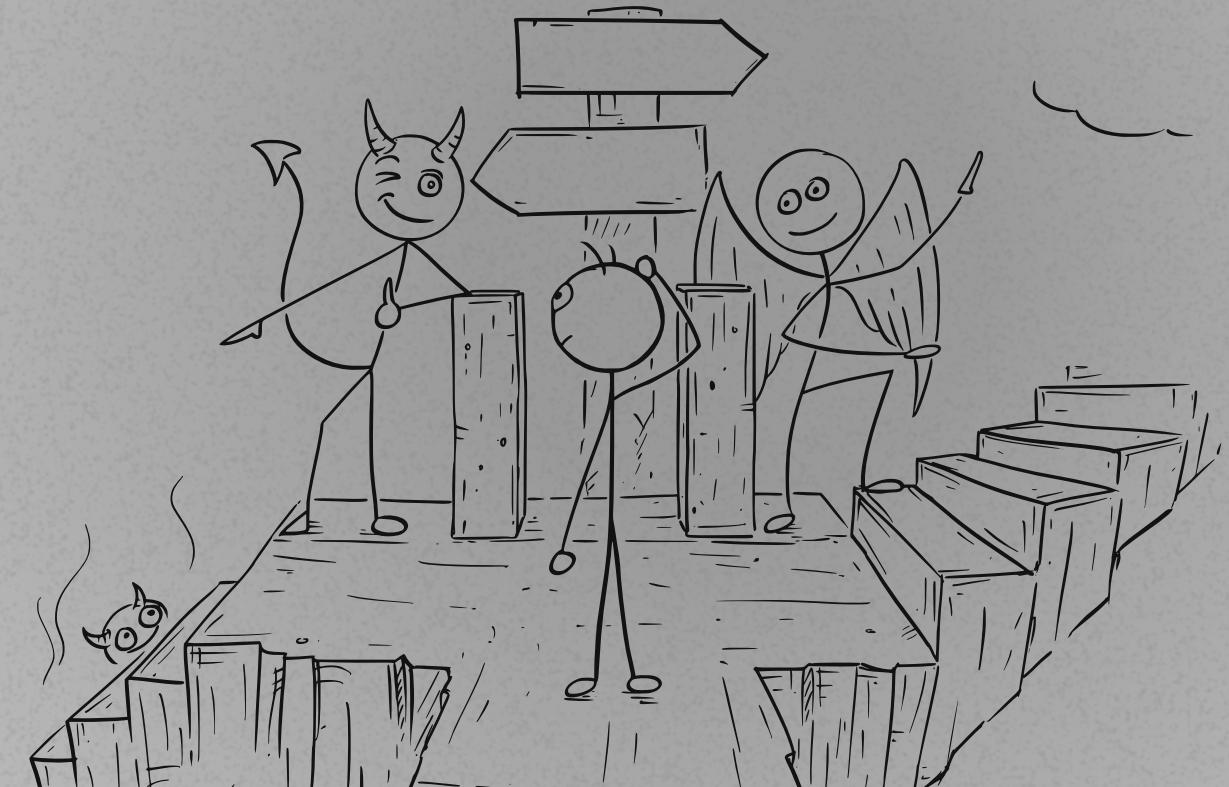
Será que funciona pra mim?

Dá certo no meu negócio?

E se não gostarem do que eu falar

E se meu produto não for bom o suficiente

Será que meu marido está me traindo?



**VOCÊ NÃO PRECISA CRIAR NARRATIVA, APENAS ENTRAR NA  
SELF CONVERSATION QUE A PESSOA JÁ TEM NA CABEÇA**



# MOTOR 2 - O EFEITO DA MERA EXPOSIÇÃO

 @OeditorWatin • 13 hours ago 440 subscribers

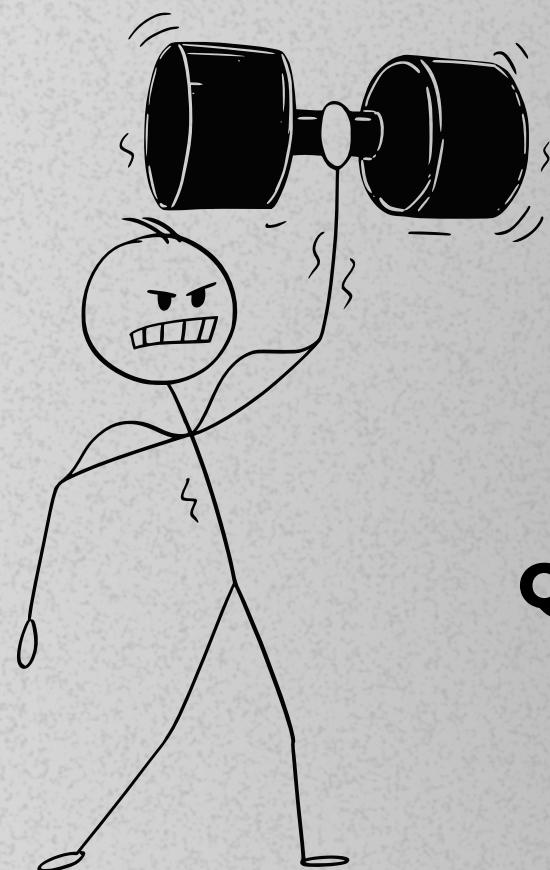
Sobre a repetição que você falou, agora fez total sentido. Antes eu não gostava de fazer musculação e hoje se faltou um dia, já me sinto mal.

REPLY 0 replies ▾                    

 Truques SECRETOS de Marketing Que Deveriam ser Proibidos

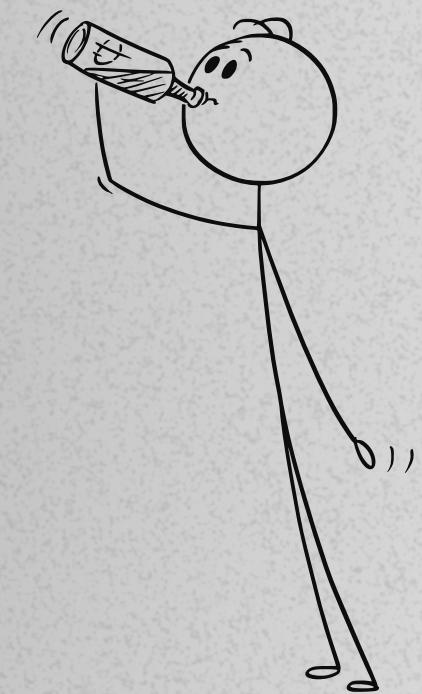
# **"QUANTO MAIS EXPOSTO A ALGO VOCÊ ESTÁ, MAIS FAMILIAR E CONFIÁVEL ISSO SE TORNA."**

Primeira cerveja que você bebeu é ruim.  
Primeiro sushi tem textura estranha.  
Primeira vez na academia me gerou desconforto.  
Primeira vez falando em público me deu medo.  
Primeira Live me deu frio na barriga.



**QUANTO MAIS EXPOSTO VOCÊ ESTÁ, MENOS ESTRANHO VOCÊ É  
E MAIS CONFIÁVEL VOCÊ APARENTA SER.**

Isso vale para anúncios, lives, conteúdos, Stories...





## MOTOR 3 - FOMO

**"FEAR OF MISSING OUT"**

"Medo de perder algo"

# EXEMPLOS:

escassez, perda

**ATENÇÃO!** Quarta-feira, 12 de Julho de 2023 é o último dia para ver essa aula

**IMPORTANTE:** Renomado Médico Brasileiro Revela Segredo  
Que Empresas Farmacêuticas E Gurus Não Querem Que Você  
Descubra Para Acabar com a Procrastinação e Multiplicar Sua  
Produtividade Dedicando Apenas 3 Minutos do Seu Dia...

Sem depender de remédios ou nootrópicos, Sem precisar de lista de tarefas, Sem utilizar a Técnica Pomodoro



## EXEMPLOS:

escassez, perda



# **EXEMPLOS:**

Apenas 100 Vagas

Restam 3 dias

Vai ficar aberto e disponível por apenas 7 dias

Essa live só vai ficar online por 24h

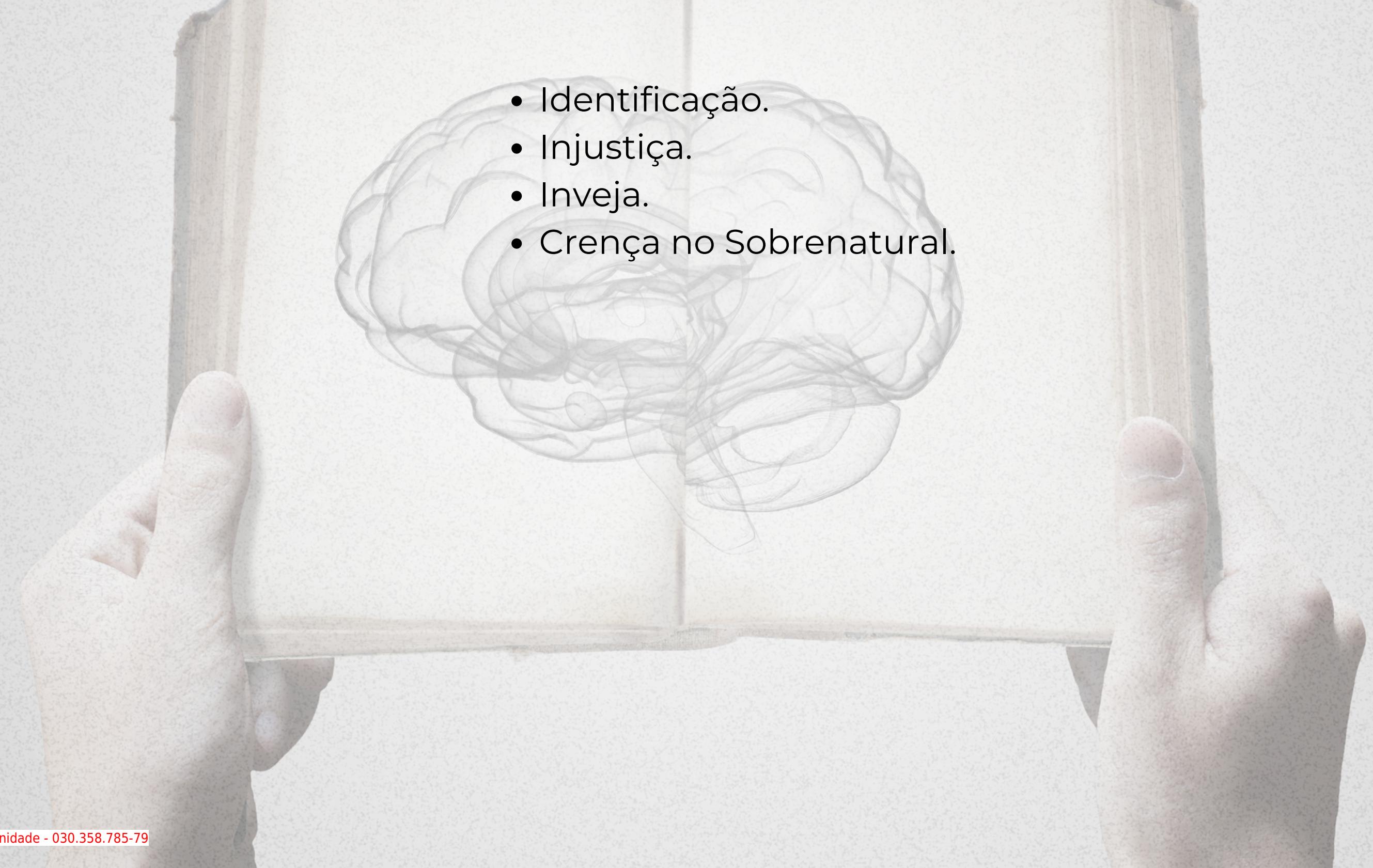
Somente pessoas selecionadas

Últimas horas

3 unidades disponíveis

3567 pessoas já entraram e você ainda não

# OUTROS MOTORES EMOCIONAIS

- 
- Identificação.
  - Injustiça.
  - Inveja.
  - Crença no Sobrenatural.

