

TRANSFORME EMOÇÕES

● LIVE



EM



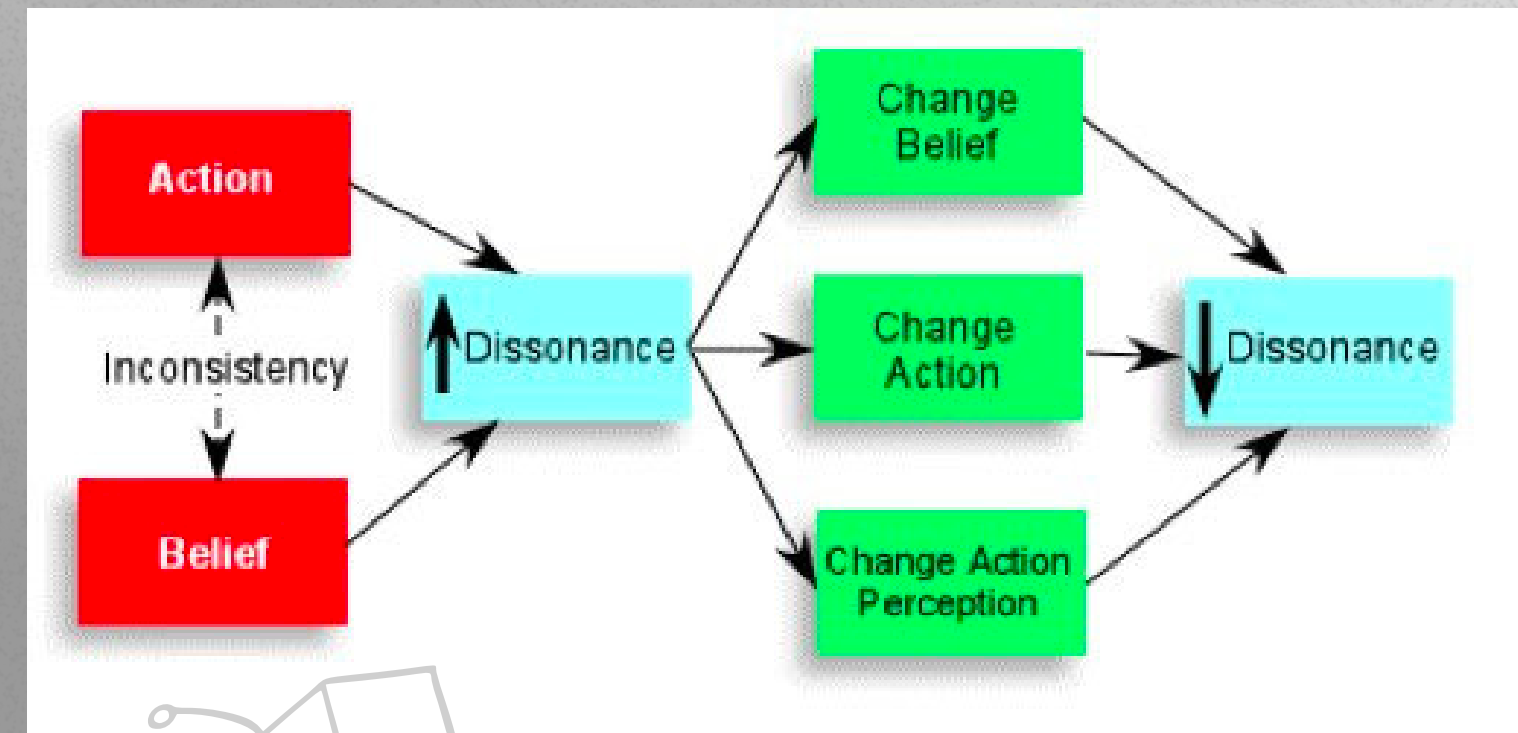
DINHEIRO

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 conseguiram 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

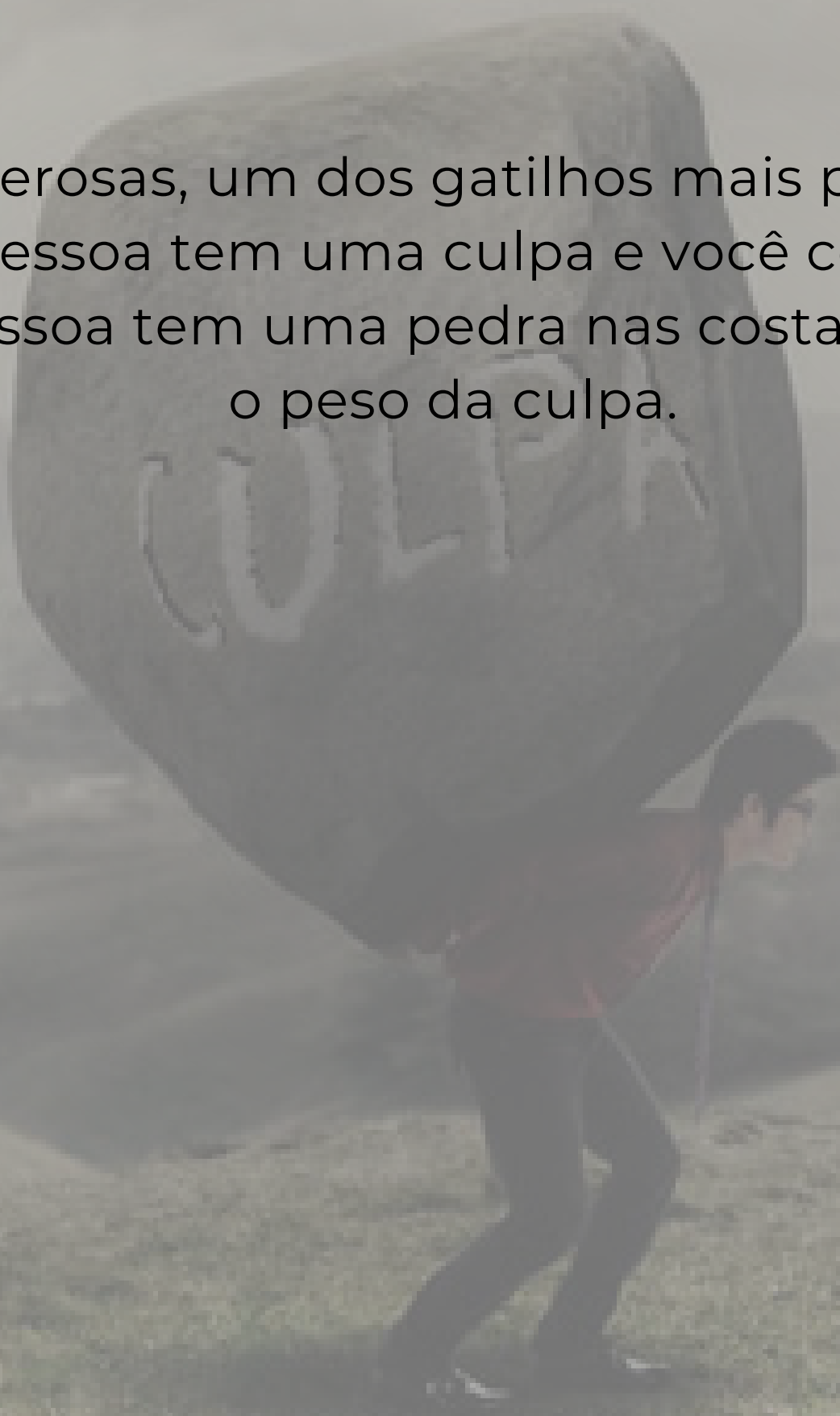
EXEMPLOS DE DISSONÂNCIA COGNITIVA

- 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.



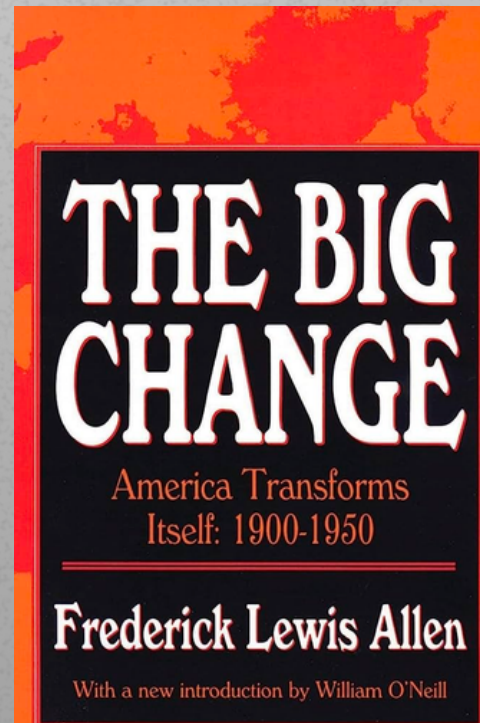
MOTOR 1 - CULPA

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?

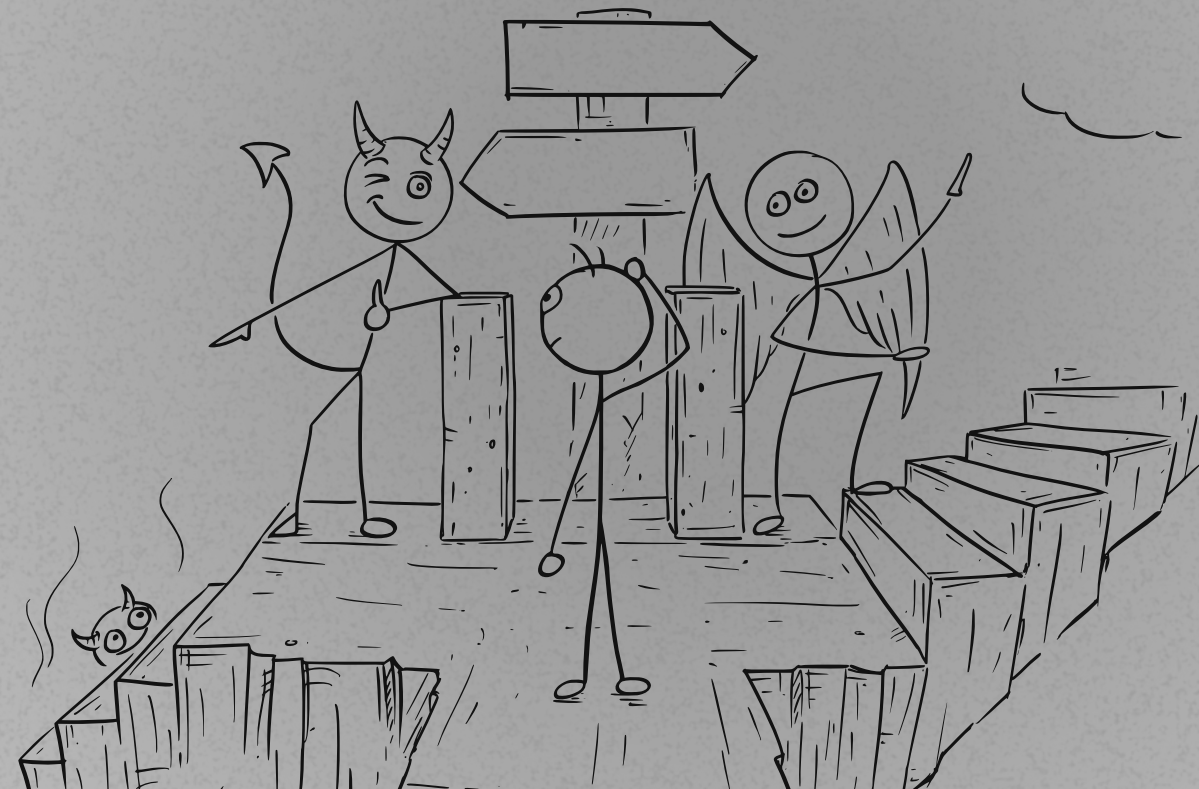
Será que funciona pra mim?

Dá certo no meu negócio?

E se não gostarem do que eu falar

E se meu produto não for bom o suficiente

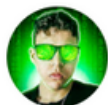
Será que meu marido está me traindo?



**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 falto um dia, já me sinto mal.

REPLY

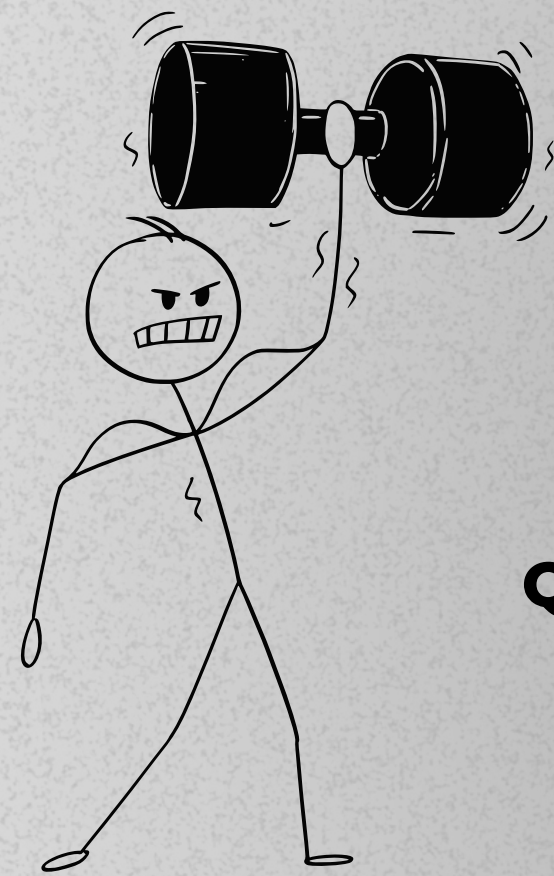
0 replies



Truques SECRETOS de Marketing Que Deveriam ser Proibidos

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

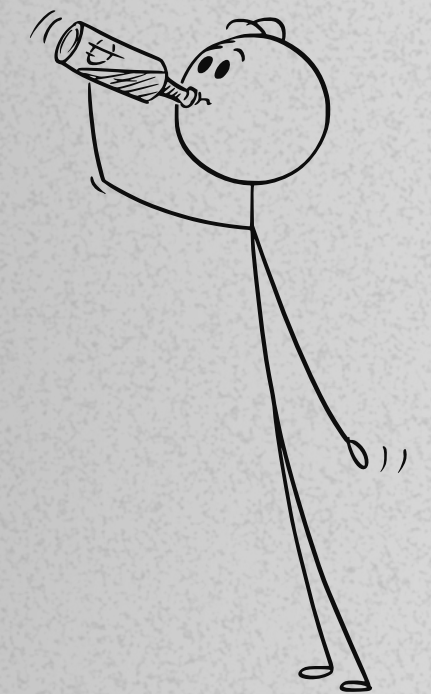
Primeira cerveja que você bebeu é ruim.
Primeiro sushi tem textura estranha.
Primeira vez na academia me gerou desconforto.
Primeira vez falando em público me deu medo.
Primeira Live me deu frio na barriga.



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



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



A background image showing chess pieces on a board. A large white king piece stands prominently on the left, while a white king piece lies on its side on the right. Other pieces are visible in the background, slightly out of focus.

MOTOR 3 - FOMO

"FEAR OF MISSING OUT"

"Medo de perder algo"

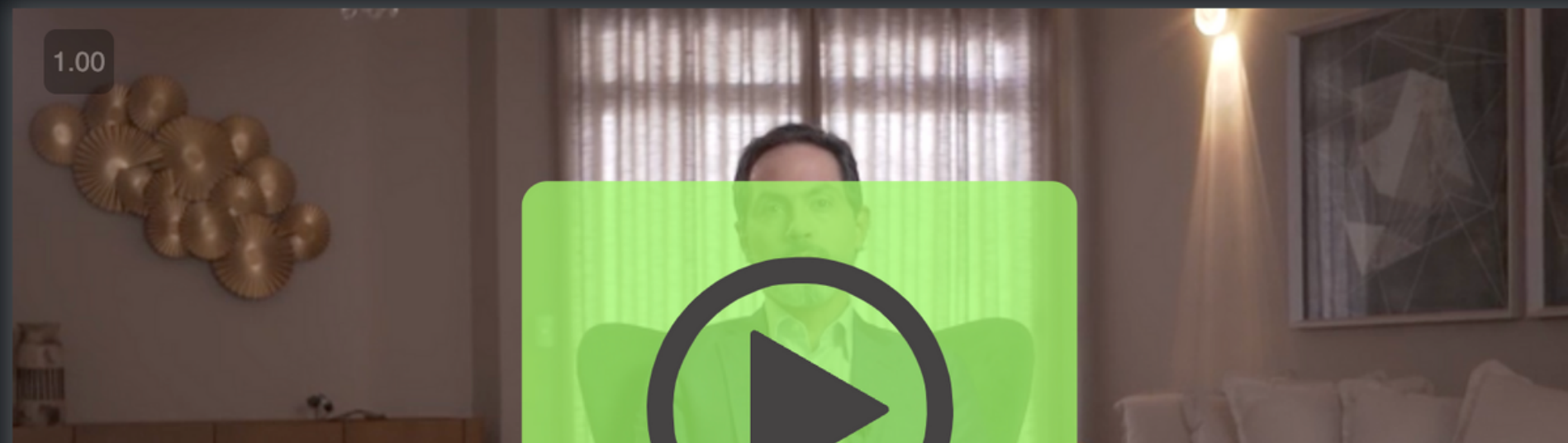
EXEMPLOS:

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

Essa promoção expira em:

00
Horas

46
Minutos

56
Segundos

***O FÓRMULA PARA APRENDER PROGRAMAÇÃO ARDUINO E
CRIAR PROJETOS DO ZERO EM APENAS ALGUMAS
SEMANAS***

EXEMPLOS:

Apenas 100 Vagas

Restam 3 dias

Vai ficar aberto e disponível por apenas 7 dias

Essa live só vai ficar online por 24h

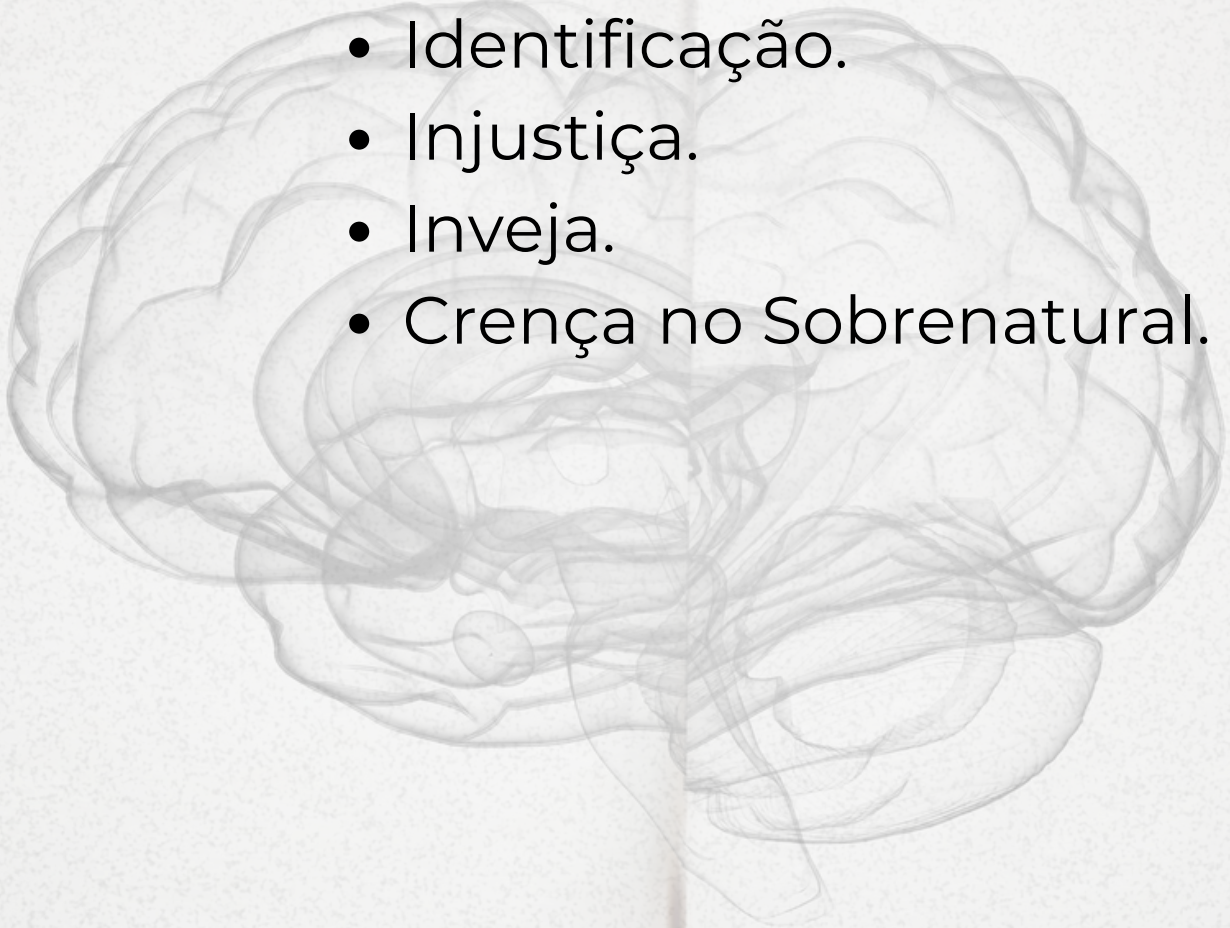
Somente pessoas selecionadas

Últimas horas

3 unidades disponíveis

3567 pessoas já entraram e você ainda não

OUTROS MOTORES EMOCIONAIS

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

