

# Entenda os gatilhos mentais



## O QUE SÃO?



São decisões que o cérebro toma no nível do inconsciente. **Decisões que o comprador faz por impulso**, no piloto automático, para evitar a fadiga.

*Eles funcionam como disparadores de atitudes, ligando-se aos instintos humanos e ancestrais passados de uma geração para outra.*

## Persuasão x manipulação

*Os gatilhos mentais não são propostos para manipular alguém e fazer aquela pessoa tomar uma decisão que não tomaria em condições normais.*

*A técnica apresenta sugestões e evoca sensações no consumidor para persuadi-lo.*



# GATILHOS MENTAIS



**Reciprocidade**

**Afeição**

**Autoridade**

**Prova social**

**Compromisso e Coerência**

**Escassez**

Em seu livro ***“As Armas da Persuasão”***, **Robert Cialdini** esclarece que o comportamento humano é direcionado por algumas leis fundamentais.



## GATILHOS MENTAIS



**Reciprocidade** — Esse princípio psicológico sugere que o ser humano tem a tendência natural a responder uma ação positiva com outra ação positiva. É o famoso “gentileza gera gentileza”.

Baixe agora o ebook gratuito:  
**Marketing Digital: Guia Completo  
da Rock Content**

O material mais completo sobre Marketing Digital em português, agora **atualizado!**



Preencha os campos abaixo para obter gratuitamente o material desejado

Nome\*

E-mail\*

Telefone ou Celular\*

Site da empresa\*

Número de funcionários\*

Faça como mais de 4000 mil pessoas. Baixe agora seu ebook!

Digité seu primeiro nome

Digité seu e-mail \*

**CLIQUE E BAIXE GRATUITAMENTE**

# GATILHOS MENTAIS



**Prova social** — O gatilho da aprovação social conclui que somos influenciados pelos outros em nossas decisões e, quanto mais pessoas optam por algo, mais as outras são levadas a tomar a mesma atitude.

## MAIS DE 500 MIL PESSOAS VIRAM MEUS VÍDEOS

### O QUE DIZEM SOBRE MEU MÉTODO



“

“Recebemos 60 orçamentos depois de uma postagem”



Geisa Arruda  
Fotógrafa

A Geisa participou de um de nossos treinamentos e potencializou o resultado dela. O melhor de tudo isso:  
**você também pode!**

[QUERO ESSE RESULTADO](#)

você pode usar depoimentos de clientes, imagens de pessoas com seus produtos ou serviços e fazer estudos de caso dando destaque ao que o seu cliente tem a dizer.



## GATILHOS MENTAIS



**Afeição**— É o princípio psicológico que afirma que as pessoas tendem a se conectar psicologicamente com quem se parece com elas, seja por medos, angústias, habilidades e características parecidas.



Reunião da Tupperware que acontecia na casa das revendedoras

- Reuniões com amigas para apresentar os produtos
- indicação de alguém querido
- Faturamento de mais de 2M de dólares por dia

**Seria o marketing de influência a nova reunião da Tupperware?**



# GATILHOS MENTAIS



**Autoridade**— Esse gatilho sugere que o ser humano tende a obedecer/credibilizar quem ele julga como superior, por uma questão de respeito.

“Eu garanto que a XP é uma ótima opção para sua previdência.”

XP investimentos  
Mudando para sempre seu jeito de investir.

Luciano Huck, agora na XP Investimentos.

Chegou a hora de você investir melhor na Previdência.  
Faça a portabilidade para a XP.

xpi.com.br

CMO Summit

Programação Seja patrocinador Patrocinadores

10:30 Os segredos de um bom conteúdo de marca

Quais são os segredos para se fazer um branded content de qualidade? A conversa de agora é sobre como criar conteúdos autênticos e conseguir parcerias com marcas. E para falar sobre isso, quem entende do assunto como ninguém: Fábio Porchat, sócio-fundador, roteirista e ator do Porta dos Fundos, e Crocas, CEO na mesma empresa.

 **Crocas**  
CEO  


 **Fábio Porchat**  
Sócio-fundador, roteirista e ator  


Disponibilizar conteúdos gratuitos e úteis como e-books para download, artigos informativos, páginas de venda com detalhes e características importantes é uma forma eficaz de demonstrar ao seu público que você é **especialista** nesse segmento de atuação.



# GATILHOS MENTAIS



**Compromisso ou Coerência**— Defende que, ao comprometer-se publicamente com algo, a pessoa se sente pressionada psicologicamente a se comportar de modo coerente com a missão que foi assumida.

The image shows a screenshot of the Stoodi website. At the top, there's a dark header bar with the Stoodi logo, navigation links for 'BENEFÍCIOS', 'FUNCIONALIDADES', 'DEPOIMENTOS', and 'PLANOS', and a contact number '(11) 95768 5566'. Below the header, a large yellow banner on the left side contains the text 'SUAPROVAÇÃO NA UNIVERSIDADE OU SEU DINHEIRO DE VOLTA' and 'Extensivo 2019'. To the right of the banner is a circular graphic containing three students (two girls and one boy) sitting together, with a blue circle overlaid containing the text 'TURMA DE ABRIL'. At the bottom of the page, there's a light blue footer bar with a 'SAIBA MAIS' button.



# GATILHOS MENTAIS



**Escassez** — É um gatilho mental que é rapidamente acionado quando estamos em posição de perder algo. Com isso, nosso cérebro reage de forma emocional (parte do cérebro límbico) e tenta evitar essa sensação.

The screenshot shows a promotional banner at the top with the text "BAIXE O NOSSO APP!" (Download our app!), "Superofertas pra você!" (Great offers for you!), and a red button "Venha aproveitar! Faltam 10h33m39s" (Come and take advantage! Only 10h33m39s left). A red arrow points to the timer. Below the banner, there's a product image of a black fitness tracker with a screen and several sensors. To its right, text reads "Relógio Fitbit Flex 2 Speedo 1000000119871 Preço Digital R\$ 109,99 por R\$ 97,19". A red arrow points to the price difference. At the bottom is a green button "Compre agora".

The screenshot shows a listing for "Green Village Hotel" in Monte Verde, rated 3 stars. It features a photo of a building with a pool in front. A green box says "Café da manhã incluído" (Breakfast included) and "2015". A blue box says "Bom 7,2" (Good 7.2) and "460 avaliações" (460 reviews). Three red arrows point to different parts of the page: one to the "Bom 7,2" rating, one to the "Café da manhã incluído" box, and one to a red text overlay "Só temos mais 1 quarto! Não perca - este é o quarto mais barato nesta acomodação" (We only have 1 room left! Don't miss it - this is the cheapest room in this accommodation).

**Green Village Hotel** ★★★

Monte Verde

Bom 7,2  
460 avaliações

Café da manhã incluído

2015

3 pessoas pesquisando neste momento

Deseja pagar em 3x? Esta acomodação aceita parcelamento em reservas a partir de R\$ 700.

É provável que os quartos deste hotel se esgotem nos próximos 2 dias.

5 pessoas reservaram nas últimas 48 horas

Quarto Triplo

Só temos mais 1 quarto! Não perca - este é o quarto mais barato nesta acomodação

Preço para 2 diárias

R\$ 1.021 em até 3x

Café da manhã incluído

Selezione o seu quarto >

Dizer que há poucos produtos em estoque, que as vagas são limitadas ou que um bônus será dado apenas para os primeiros clientes desperta a ação. Se o benefício é escasso, é preciso aproveitar logo!

# INSPIRAÇÃO



- A verdade sobre \_\_\_\_
- Como ganhar mais de \_\_\_\_ em \_\_\_\_ semanas
- Como ter \_\_\_\_ sem ter \_\_\_\_
- O que ninguém te contou sobre \_\_\_\_
- Você precisa conhecer \_\_\_\_
- Antes de \_\_\_\_, leia isto!
- \_\_\_\_ truques que vão \_\_\_\_
- \_\_\_\_ maneiras de \_\_\_\_
- Como conseguimos \_\_\_\_ com nosso \_\_\_\_
- Desvendamos o mistério sobre \_\_\_\_
- Compre até \_\_\_\_ e garanta \_\_\_\_
- Vagas limitadas
- Faça \_\_\_\_ até \_\_\_\_ hora e ganhe \_\_\_\_
- \_\_\_\_ pessoas já foram impactadas com nosso \_\_\_\_
- Seja uma das mais de \_\_\_\_ pessoas a garantir \_\_\_\_
- Confira o depoimento do \_\_\_\_ e entenda como conseguiu \_\_\_\_
- Método utilizado por empresas como \_\_\_\_