

Entenda os gatilhos mentais

The background of the image is a dark, blurred collage of various items, including what appears to be a smartphone screen showing a social media profile, a book cover with the text 'MARTIN GUTER', and other indistinct papers and objects. The overall tone is dark and textured.

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

Compromisso e Coerência

Autoridade

Escassez

Prova social

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*

Clique para selecionar



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

you can use testimonials from clients, images of people with your products or services and make case studies highlighting what your client has to say.



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.



- 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?

Reunião da Tupperware que acontecia na casa das revendedoras

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.”

Luciano Huck, agora na XP Investimentos.

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

xpi.com.br

xp investimentos
Mutuando para sempre seu jeito de investir.

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
I*

Fábio Porchat
Sócio-fundador, roteirista e ator
I*

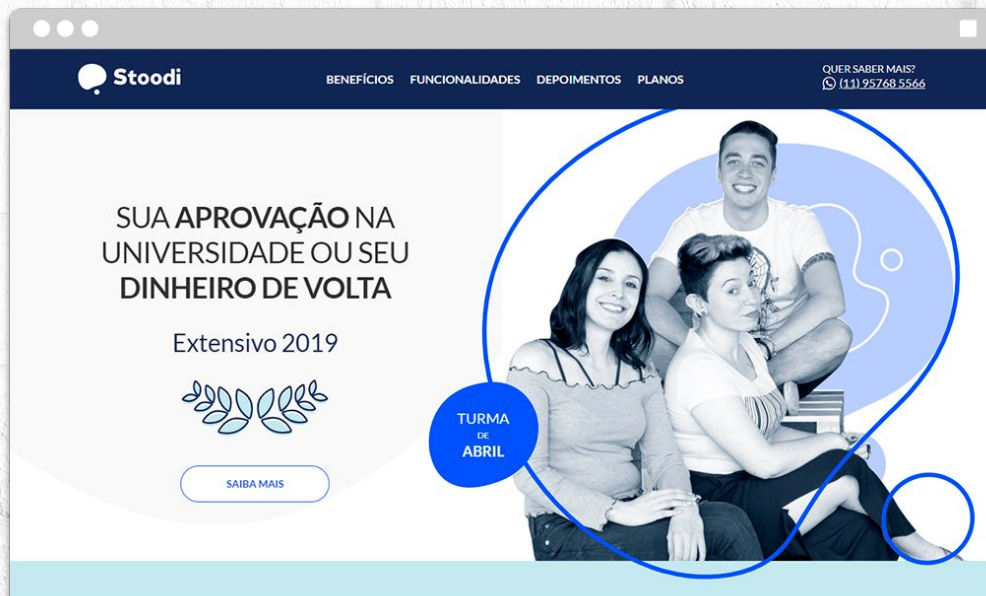
Disponibilizar conteúdos gratuitos e úteis como e-books para download, artigos informativos, páginas de venda com detalhes e características importantes é uma forma eficaz de demonstrar ao seu público que você é **especialista** nesse segmento de atuação.



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.



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.



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 ____