



# Gatilho mental da curiosidade: o que é, como usar e exemplos práticos

Explorando o fascinante mundo dos gatilhos mentais e como eles podem ser decisivos nas escolhas diárias, especialmente no contexto dos negócios e do marketing.

# O que são gatilhos mentais?

## 1 Estímulos Emocionais

Os gatilhos mentais são estímulos emocionais recebidos de forma externa pelo seu cérebro.

## 2 Decisões Inconscientes

Eles motivam uma pessoa a tomar uma decisão que, inicialmente, é inconsciente, mas depois passa a ser consciente.

## 3 Base Emocional

Cerca de 97% das decisões diárias são baseadas no inconsciente, influenciadas por fatores emocionais e comportamentais.

# O que é o gatilho mental da curiosidade?

## Despertar da Curiosidade

O gatilho mental da curiosidade pode despertar nas pessoas a necessidade de saber detalhes ou descobrir "como, quando, de que forma" algo pode ser útil.

## Emoção Intrínseca

A curiosidade é uma emoção intrínseca ao ser humano e se destaca na tomada de decisão.

# Como aplicar o gatilho da curiosidade no seu negócio?

## Conteúdos Polêmicos

O gatilho da curiosidade está frequentemente atrelado a conteúdos polêmicos que despertam interesse imediato.

## Títulos Atrativos

Usar títulos atrativos é uma estratégia eficaz para ativar a curiosidade sem necessariamente ser polêmico.

# Palavras que Atiçam a Curiosidade

## 1 Conheça

Palavras como "Conheça" têm o poder de atrair e despertar a curiosidade do cliente.

## 2 Descubra Agora

"Descubra agora" sugere uma revelação iminente que capta a atenção.

## 3 Esse Segredo

Frases com "Esse segredo" prometem conhecimento exclusivo.

# 3 Exemplos de gatilho mental da curiosidade para se inspirar



1

## "3 verdades difíceis de engolir"

Um carrossel no Instagram que desperta o interesse do usuário com uma frase chamativa.



2

## "Descubra qual funil de vendas"

A palavra "Descubra" instiga o usuário a clicar e explorar o conteúdo.



3

## "Conheça a jornada do cliente"

Convida o usuário a descobrir informações que podem impulsionar suas vendas.



# “Descubra qual funil de vendas”

## Palavra-Chave: Descubra

Ao ler "Descubra", a curiosidade é imediatamente ativada, levando o usuário a querer saber mais.

## Convite à Ação

Frases como "Descubra qual funil de vendas te levará ao 6 em 7 em 2022" incentivam a interação.

# “Conheça a jornada do cliente”

1

Conheça

Chama o usuário para aprender sobre um assunto relevante para ele.

2

Jornada

Explora o conceito da jornada do cliente e seu impacto nas vendas.