



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.