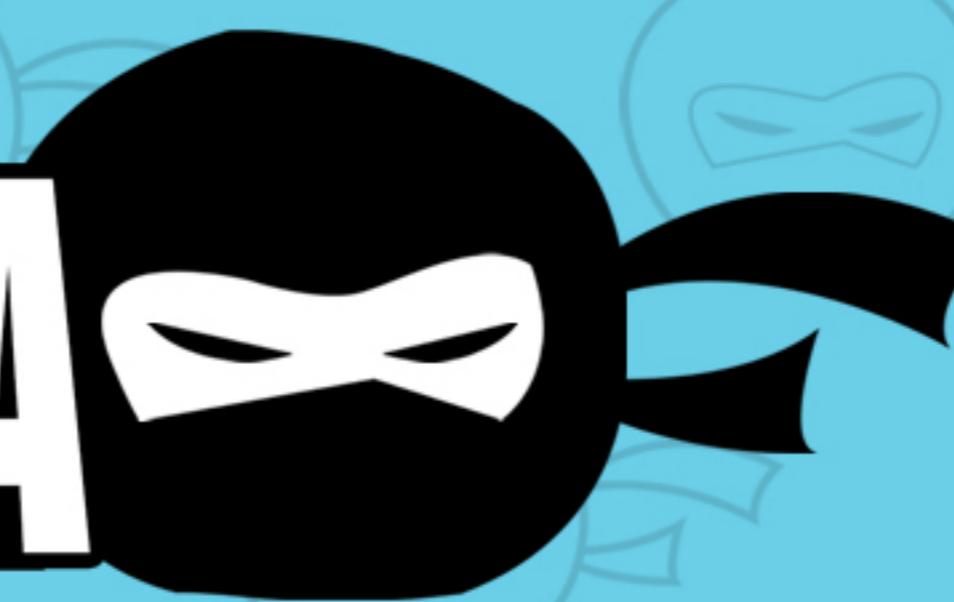
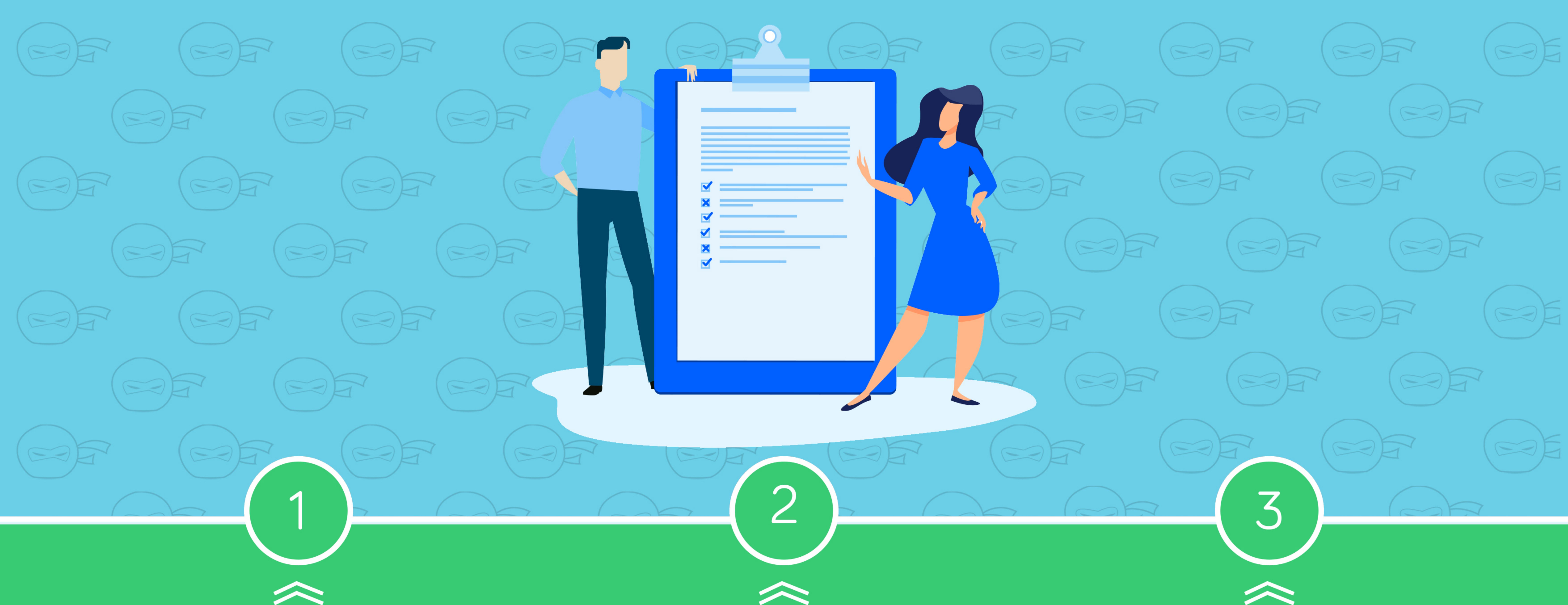


21 Gatilhos Mentais
que vão te ajudar a alavancar
suas vendas!

NINJA DA REVENDA 



1

2

3

Gatilho Mental #1: Escassez

As pessoas costumam dar mais valor àquilo que é escasso e difícil de conseguir

Como aplicar:

- Curso com “vagas limitadas”
- Bônus especial para os 20 primeiros compradores

Gatilho Mental #2: Urgência

Despertar a necessidade de tomar decisões rápidas para não perder uma oportunidade.

Como aplicar:

- Usar palavras e expressões que demandem uma resposta comportamental instantânea, como: “Só até hoje”, “Sua última chance”, “Hoje é o último dia”, “Imediato” e “Agora”.

Gatilho Mental #3: Autoridade

Quem é tratado como autoridade, é respeitado e levado a sério.

Como aplicar:

- Antes de oferecer qualquer produto pago ao seu público, ceda materiais úteis e gratuitos.
- Use imagens suas em palestras, se tiver.
- Tente conseguir depoimentos sobre você de autoridades em seu nicho.



4



5



6



Gatilho Mental #4: Reciprocidade

Sempre ofereça materiais gratuitos para seu público. Até quando for vender algo, dê uma amostra grátis do seu produto ou serviço.

Como aplicar:

-A reciprocidade inversa também pode ser usada em seu negócio. Ofereça ao público a possibilidade de ajudar na resolução de algum problema em seus conteúdos.

Gatilho Mental #5: Prova Social

Temos necessidade de pertencer a grupos. E quanto mais pessoas optam por determinada opção, mais somos influenciados a tomar a mesma atitude.

Como aplicar:

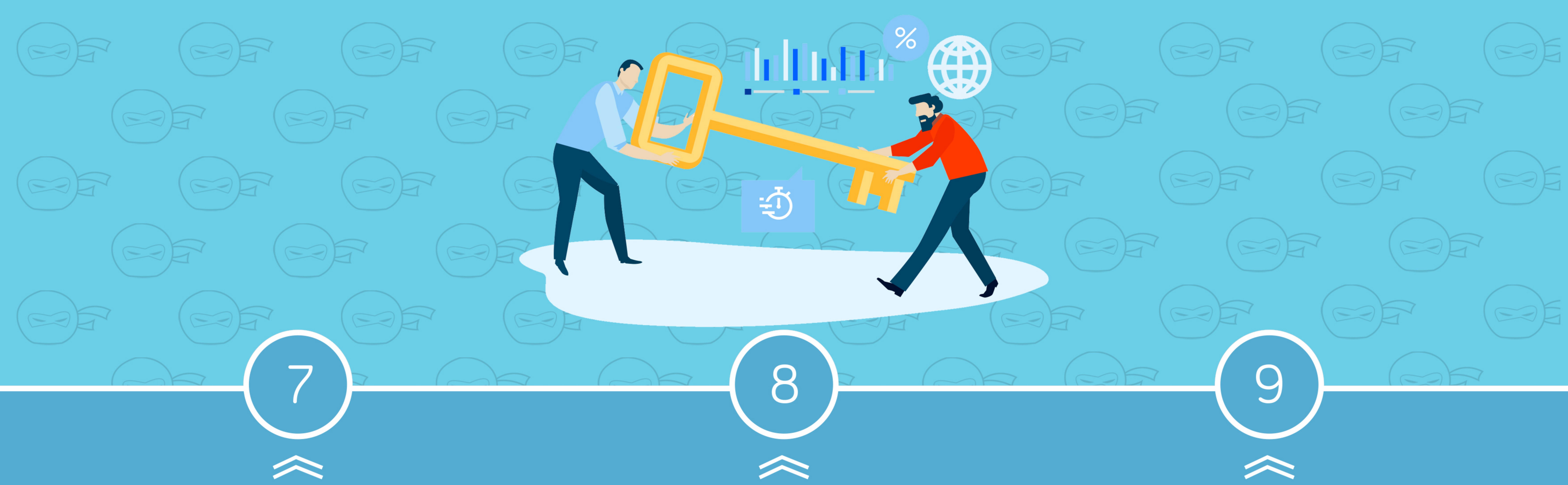
-Use depoimentos de clientes, números de pesquisas de satisfação, quantidade de unidades vendidas, imagens de pessoas usando seu produto ou serviço, engajamento nas redes sociais, número de leitores do site.

Gatilho Mental #6: Porquê

As pessoas simplesmente gostam de ter razões para o que elas fazem.

Como aplicar:

-Responda a todas ou principais objeções sobre seu produto ou serviço.



Gatilho Mental #7: Antecipação

Algumas pesquisas indicam que projetar o futuro e o apresentar às pessoas ativa partes do cérebro ligadas à felicidade.

Como aplicar:

- Planeje o lançamento do seu produto e comece a fazer a publicidade, soltando informações semanas ou meses antes do lançamento.
- Você pode realizar webinários, entrevistas com especialistas na área, escrever um artigo e até mesmo criar um trailer para o seu produto que será lançado.

Gatilho Mental #8: Novidade

Quando somos expostos a algo novo, há um aumento na liberação de dopamina, neurotransmissor responsável pela sensação de prazer.

Como aplicar:

- Em seu negócio, você pode usar este gatilho incluindo, de tempos em tempos, uma atualização em seu produto ou serviço.

Gatilho Mental #9: Relação Dor x Prazer

Conheça as maiores dores e desejos do público-alvo, já que nem todas as pessoas possuem problemas e prazeres semelhantes.

Como aplicar:

- Apresente as soluções que seu produto ou serviço oferecem para os problemas dos clientes. Apenas depois de mostrar os problemas e as soluções é que você deve relacionar seu produto a algo prazeroso.



10



11



12



Gatilho Mental #10: Descaso

Em relação aos negócios, este mecanismo é ativado quando mostramos aos clientes que eles se beneficiarão bem mais com o produto do que nós que estamos vendendo.

Como aplicar:

-Apresente as vantagens daquilo que você está oferecendo, frise a resposta para as principais objeções do cliente, mas não seja chato.

Gatilho Mental #11: Compromisso e coerência

A concordância entre o que se diz e o que se faz é algo bem visto pela sociedade e geralmente está relacionada à maturidade e ao equilíbrio psíquico.

Como aplicar:

-Ofereça garantias como "Caso o produto não satisfaça suas expectativas, você pode solicitar seu dinheiro de volta no prazo de 30 dias".

Com muitas opções você pode atrair mais pessoas, mas é provável que venda mais se oferecer menos produtos de uma só vez.

Como aplicar:

-Simplifique processos. Em um cadastro, por exemplo, procure pedir apenas informações indispensáveis.



13



Gatilho Mental #13: História

Contar histórias é a maneira mais antiga que as pessoas têm de se conectar umas com as outras.

Como aplicar:

-Através dessas narrativas, você pode persuadir seu público, levando-o a assumir o papel de herói da narrativa e protagonista da própria vida ao fazer certas escolhas.

14



Gatilho Mental #14: Simplicidade

Se houver várias maneiras de realizar uma determinada tarefa, nós optaremos pela maneira mais simples.

Como aplicar:

-Apresente algo que seu público deseja alcançar e, em seguida, mostre como o seu produto encurtará o caminho até a conquista desse objetivo.

15



Gatilho Mental #15: Referência

Grande parte de nossas decisões é tomada com base em experiências anteriores que tivemos. Em um processo de compra, analisamos concorrentes para chegar a uma conclusão.

Como aplicar:

-Apresente de 3 a 4 propostas de preços, juntamente com os benefícios de cada “pacote”.

-Use este gatilho em promoções e liquidações. Mostre o preço original e, em seguida, o novo valor com desconto.



16



Gatilho Mental #16: Curiosidade

Quando existe um espaço em branco entre aquilo que sabemos e aquilo que queremos saber, somos motivados a buscar informações para preenchê-lo.

Como aplicar:

-Para ativar esse gatilho, você deve usar títulos/assuntos chamativos, usando termos como segredo, pouco conhecido ou informação exclusiva.

17



Gatilho Mental #17: Inimigo Comum

Todos os públicos e empresas possuem um inimigo em comum. Em seu negócio, cabe a você descobrir qual é o maior vilão dos seus consumidores.

Como aplicar:

-Se você também passou pelo problema que seu produto visa solucionar, mostre isso às pessoas. Isso irá conectar ainda mais você ao seu público.

18



Gatilho Mental #18: Garantia

As garantias são essenciais para minimizar a dor de sair de uma zona de conforto e tomar uma atitude.

Como aplicar:

-Ofereça garantias para seu público na hora da venda. Quebrar essas barreiras ajuda na tomada de decisão.



19



Gatilho Mental #19: Similaridade

O gatilho mental da similaridade é a sua oportunidade para se conectar com seu público.

Como aplicar:

-Não deixe de mostrar sua missão, seus valores e trazer seus pensamentos mais particulares à tona.

20



Gatilho Mental #20: Exclusividade

Adoramos pertencer a um grupo. Porém, mais do que isso, adoramos pertencer a um grupo que é exclusivo.

Como aplicar:

-Faça o lançamento do seu produto uma única vez no ano, ao invés de vendê-lo sempre.

-Envie um conteúdo exclusivo para seus leitores cadastrados na sua lista de email

21



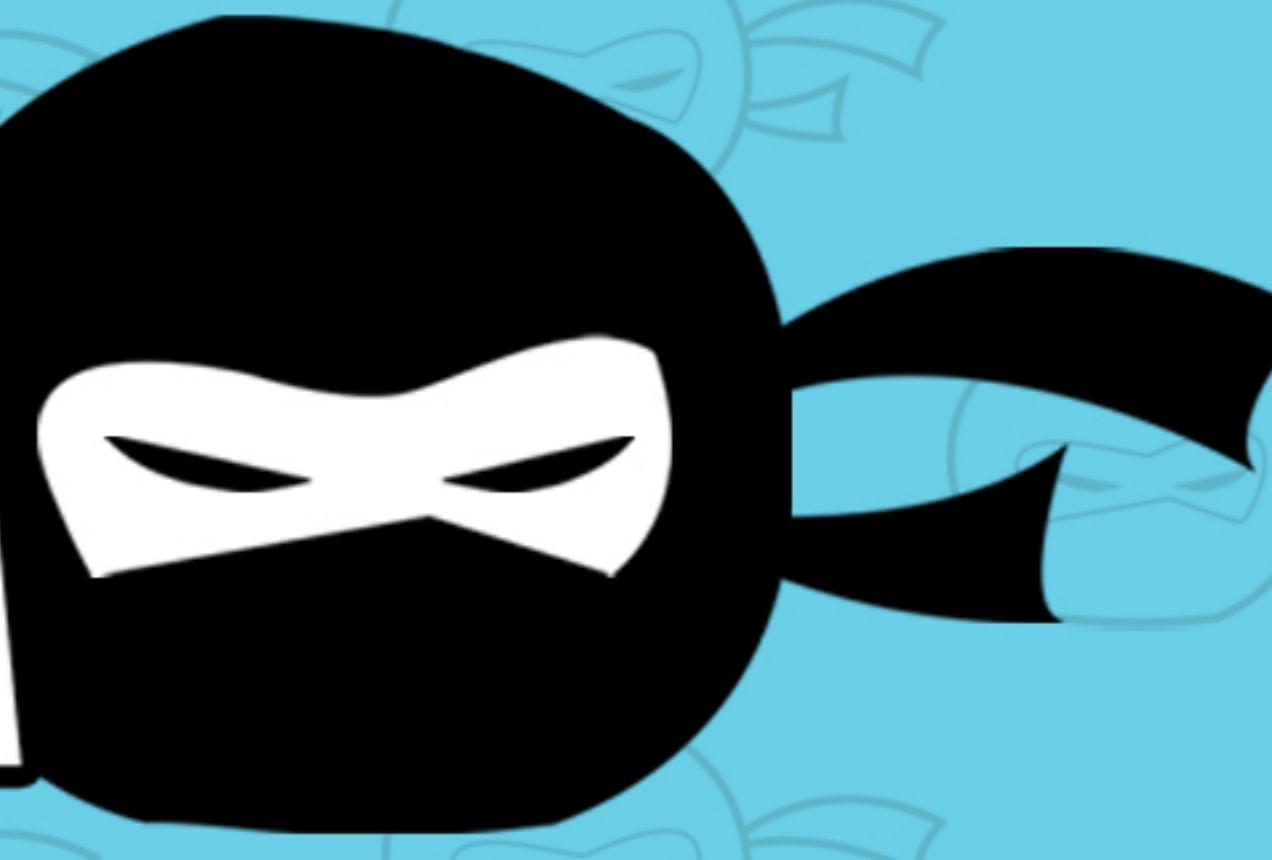
Gatilho Mental #21: Surpresa

Quem não gosta de ser surpreendido positivamente? Entregue mais do que prometeu ao seu público.

Como aplicar:

-Ofereça um brinde ou bônus inesperado, isso certamente aumentará a satisfação do cliente em relação à compra.

NINJA DA REVENDA

A black circular icon of a ninja's head wearing a mask with white eye holes and a white headband.