

Utilidade

Um dos maiores impulsos para as pessoas compartilharem promoções é a oferta parecer um bom negócio. Se vemos uma pechincha incrível, não conseguimos deixar de falar a respeito ou encaminhar para alguém que achamos que poderá considerá-la útil. Entretanto, se a oferta é apenas razoável:

Selecione uma alternativa

- A** Guardamos para nós.
- B** Finjo que não li.
- C** Compartilho nas minhas redes sociais, mas critico a marca.
- D** Ignoro e não compro nada.