

PROVA SOCIAL

#7

A prova social demonstra a opinião das pessoas sobre o consumo ou utilização de alguma coisa. As pessoas querem na maioria das vezes o que as outras tem.

INFORMAÇÕES RELEVANTES

- Sempre que a loja está cheia atrai mais clientes, se tiver uma loja cheia e outra vazia, você vai ficar instigado a entrar na cheia.
- As pessoas se espelham na decisão das outras. Muitas vezes as pessoas compram na sua loja porque um amigo indicou, ou viu alguma influenciadora usando, por exemplo.
- Os seus clientes acabam vendendo pra você e inúmeras vezes converte mais vendas que uma publicação.
- Para lojas físicas, se o movimento estiver fraco deixe roupa bagunçadinha em cima do balcão, essa é uma estratégia muito boa!

ESTRATÉGIAS DE INCENTIVOS

- Incentive as pessoas a te marcarem no Instagram;
- Crie campanhas de interação;
- Crie quadros como: #usemabelle;
- Crie quadros com os feedbacks;
- Cliente do mês.

PROVA SOCIAL

EMBALAGEM

- A sua embalagem também desperta isso, crie uma embalagem "instagramável", um ambiente na loja física também;
- Coloque dentro da sua embalagem algum escrito: "Compartilhe seu recebido com seus amigos e marque a gente, na sua próxima compra você ganhará um brinde", por exemplo.