

GATILHOS MENTAIS

4

O nosso cérebro é muito complexo, e se formos analisar todas as situações minuciosamente antes de tomar nossas decisões de compra geraria um desgaste mental desnecessário. Os gatilhos são como guias que nos auxiliam na tomada de decisão e fazem com que a gente tome essa decisão mais rápido.

Eles são muito importantes para quem trabalha com vendas. Vejo isso no meu dia a dia, na prática.

Vamos falar agora de alguns Gatilhos importantes.

ESCASSEZ

Já significa algo limitado, então é um gatilho muito importante, você falar que tem poucas unidades, que já vai esgotar, então o cliente tem medo de ficar sem, de não aproveitar a oportunidade. Mas tome cuidado para que não seja alto mentiroso.

URGÊNCIA

As pessoas deixam tudo pra última hora e o gatilho da urgência veio pra nos ajudar nisso, pois ativa o lado impulsivo das pessoas. Ex: promoção válida somente hoje, prazo máximo até dia tal...

GATILHOS MENTAIS

NOVIDADE

Os clientes amam novidades, eles adoram saber que estão comprando algo novo, que acabou de lançar, que será o primeiro a desfilar com tal roupa. Faça uma lista de transmissão e grupo no whatsapp para comunicar sempre que chegar mercadoria.

EXCLUSIVIDADE

As pessoas adoram se sentir especiais, importantes e por ai vai. Quando você ativa esse gatilho ela sente isso. Tipo: essa é uma peça única, ninguém mais terá uma igual a você. Crie um grupo com suas melhores clientes, faça eventos para essas clientes.

SURPRESA

Ofereça um agrado para seu cliente. Nós adoramos ser surpreendidos positivamente por algo que não estávamos esperando.

Ofereça brindes, desconto na próxima compra e por ai vai.

AUTORIDADE

As pessoas confiam em quem possui conhecimento para tal. Por isso, tenha autoridade para falar sobre aquele assunto.

- Utilize esses gatilhos que vocês verão como dará um resultado satisfatório para vocês.