

Ancoragem e percepção de valor

Percepção de valor é
algo *intangível*. Você não
cria, é *construído*.

*Quanto mais valor você gerar
para o cliente, mais a sua marca irá
se destacar e mais vendas irá fazer.*

NÍVEL BÁSICO

*Como gerar percepção de
valor através do conteúdo.*

- Mostrando os **bastidores** da sua marca
- Contando sua **história** constantemente
- Entregando** mais do que promete

NÍVEL INTERMEDIÁRIO

Como gerar *percepção de valor* através do conteúdo.

- Dando **poder** para a audiência
- Compartilhando **feedbacks** diariamente
- Oferecendo **oportunidades únicas** para quem já é cliente
- Gerando senso de **exclusividade**

NÍVEL AVANÇADO

Como gerar *percepção de valor* através do conteúdo.

- Reforçando a sua **promessa**
- Associando** seu produto a coisas intangíveis (status, ambição, pertencimento, inovação etc)
- Focando na **aspiração** e no que o possível cliente está perdendo
- Usando **códigos internos**

O que você pode fazer **hoje** para gerar percepção de valor e **ancorar seu preço:**

ESTRATÉGIA

“o que é o produto
e quanto ele vale?”

E o mais importante... **venda o seu produto como gostaria que ele fosse visto.** Acredite nele e entregue alto. Somente assim você terá a confiança necessária para vendê-lo.

A *forma* como você
vende o seu produto vende
mais do que *ele* em si.

COMO você vende
seu produto hoje?