

# 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?