



COPY MOTIVATORS

1. PRINCIPAIS MOTIVADORES PARA O SER HUMANO TOMAR UMA DECISÃO

1.1. FAÇA COM QUE SEU CLIENTE SE SINTA:

1.1.1. SENTIR BEM

1.1.1.1. Sentir-se bem é uma busca constante que a gente tem nas nossas vidas.

1.1.2. SER IMPORTANTE

1.1.2.1. A gente gosta de se sentir importante para aquilo que faz sentido para a gente.

1.1.2.1.1. Então você entender isso na cabeça do seu público o que como eu posso ajudar o meu cliente a se sentir importante a relacionando isso à minha marca.

1.1.2.1.1.1. Harley

1.1.3. GANHAR DINHEIRO

1.1.3.1. Obviamente quando alguém faz dinheiro, te motiva a saber aquele método para ganhar dinheiro também.

1.1.4. ECONOMIZAR DINHEIRO

1.1.4.1. Tudo que também que faz economizar dinheiro também acaba ativando um outro o outro motivador no nosso cérebro.

1.1.4.1.1. A aversão à perda. A gente tem medo de perder. A gente não gosta de perder.

1.1.4.1.1.1. Se você achar R\$50 você vai ficar muito feliz. Mas se você perder R\$50 você vai ficar muito chateado.

1.1.5. ECONOMIZAR TEMPO

1.1.5.1. Trabalhar e oferecer produtos que realmente possam fazer a diferença em questão de tempo é um grande motivador as pessoas.

1.1.5.1.1. Avião/Ônibus Serviços facilitados ao cliente

1.1.6. ECONOMIZAR ESFORÇO E TRABALHO

1.1.6.1. Polishop

1.1.6.1.1. Eles economizam tempo facilitam seu trabalho e tudo isso gera um conforto enorme. Eles vendem milhões com produtos que têm essa premissa de facilitar o trabalho.

1.1.7. SEGURANÇA

1.1.7.1. Se a comunicação mostrar todo o tipo de segurança que seu produto possui...

1.1.7.1.1. Certificados, provas sociais, políticas, garantias..

1.1.8. ATRAENTE/SEXY

1.1.8.1. A sensação de ser atraente, de chamar atenção, de ser o diferencial da coisa...

1.1.8.1.1. Carros, roupas, status, estética..

1.1.8.1.1.1. Ações ligadas a esse motivador querem se destacar em meio a tribo.

1.1.9. CONFORTO

1.1.9.1. O conforto traz a sensação de alívio e relaxamento. Tudo aquilo que irá repelir dores de cabeça futuramente.

1.1.9.1.1. Trabalhar de casa pelo celular, Investimentos...

1.1.9.1.1.1. Ações ligadas a esse motivador querem se destacar em meio a tribo.

1.1.10. SER DIFERENTE

1.1.10.1. Se estamos situados em uma situação que é o padrão. Alguma hora vamos perceber que somos iguais a todo mundo e que estamos invisíveis.

1.1.10.1.1. Ser diferente, ou possuir o diferente, ganha mais atenção e mais visibilidade.

1.1.10.1.1.1. Ser diferente acaba trazendo outros motivadores, como ser atraente, sentir-se apreciado.

1.1.11. DIVERSÃO

1.1.11.1. O entretenimento em si trabalha muito essa questão de diversão. E quanto mais um evento consegue trazer diversão mais desejado ele se torna

1.1.11.1.1. Churrascaria com Show

1.1.12. MAIS CONHECIMENTO

1.1.12.1. Ter mais conhecimento pode trazer um diferencial

1.1.12.1.1. Mais dinheiro?

1.1.12.1.2. Economizar mais dinheiro?

1.1.12.1.3. Ser diferente na sua área?

1.1.12.1.4. Conforto?

1.1.13. CURIOSIDADE

1.1.13.1. Desejo forte de ver, conhecer ou desvendar alguma coisa

1.1.13.1.1. Assinaturas

1.1.13.1.2. Big Brother

1.1.14. ELIMINAR A CULPA

1.1.14.1. Consumir produtos que eliminem a culpa do nosso subconsciente.

1.1.14.1.1. Consumir um produto de como ser uma boa mãe ou um bom pai...

1.1.14.1.2. Muitas viagens de trabalho, deixando a família sozinha

1.1.15. ELIMINAR O MEDO

1.1.15.1. Nós temos medo de absolutamente tudo

1.1.15.1.1. O medo nos motiva a prevenir certas situações

1.1.15.1.1.1. Medo de ficar pobre

1.1.15.1.1.1.1. Muito trabalho

1.1.15.1.1.2. Medo de acidentes de carro

1.1.15.1.1.2.1. Seguradoras

1.1.15.1.1.3. Medo de engordar

1.1.15.1.1.3.1. Prevenções

1.1.15.1.2. Se você tem alguma forma de ajudar o seu cliente a eliminar algum tipo de medo que ele tenha, você vai conseguir uma galera muito forte comprando você.