

## COPY MOTIVATORS

PRINCIPAIS  
MOTIVADORES PARA O  
SER HUMANO TOMAR  
UMA DECISÃO

FAÇA COM QUE SEU  
CLIENTE SE SINTA:

### SENTIR BEM

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

### SER IMPORTANTE

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

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.

Harley

### GANHAR DINHEIRO

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

### ECONOMIZAR DINHEIRO

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

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

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

### ECONOMIZAR TEMPO

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

Avião/Ônibus  
Serviços facilitados ao cliente

### ECONOMIZAR ESFORÇO E TRABALHO

Polishop

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.

### SEGURANÇA

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

Certificados, provas sociais, políticas, garantias...

### ATRAENTE/SEXY

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

Carros, roupas, status, estética...

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

### CONFORTO

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

Trabalhar de casa pelo celular, Investimentos...

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

### SER DIFERENTE

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

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

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

### DIVERSÃO

O entretenimento em si trabalha muito essa questão de diversão.

E quanto mais um evento consegue trazer diversão mais desejado ele se torna

Churrascaria com Show

### MAIS CONHECIMENTO

Ter mais conhecimento pode trazer um diferencial

Mais dinheiro?

Economizar mais dinheiro?

Ser diferente na sua área?

Conforto?

### CURIOSIDADE

Desejo forte de ver, conhecer ou desvendar alguma coisa

Assinaturas

Big Brother

### ELIMINAR A CULPA

Consumir produtos que eliminem a culpa do nosso subconsciente.

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

Muitas viagens de trabalho, deixando a família sozinha

### ELIMINAR O MEDO

Nós temos medo de absolutamente tudo

O medo nos motiva a prevenir certas situações

Medo de ficar pobre

Muito trabalho

Medo de acidentes de carro

Seguradoras

Medo de engordar

Prevenções

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.

## **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.