

30
GATILHOS
MENTAIS

**PARA VOCÊ COMEÇAR
A USAR HOJE MESMO
E AUMENTAR SUAS
VENDAS**

e-word digital



SUMÁRIO

QUEM SOMOS

O QUE SÃO GATILHOS MENTAIS E SUA RELEVÂNCIA

GATILHO MENTAL Nº1: ESCASSEZ

GATILHO MENTAL Nº 2: URGÊNCIA

GATILHO MENTAL Nº 3: AUTORIDADE

GATILHO MENTAL Nº 4: RECIPROCIDADE

GATILHO MENTAL Nº 5: PROVA SOCIAL

GATILHO MENTAL Nº 6: PORQUÊ

GATILHO MENTAL Nº 7: ANTECIPAÇÃO

GATILHO MENTAL Nº 8: NOVIDADE

GATILHO MENTAL Nº 9: DOR X PRAZER

GATILHO MENTAL Nº 10: DESCASO

GATILHO MENTAL Nº 11: COMPROMISSO E COERÊNCIA

GATILHO MENTAL Nº 12: PARADOXO DA ESCOLHA

GATILHO MENTAL Nº 13: STORYTELLING

GATILHO MENTAL Nº 14: SIMPLICIDADE

GATILHO MENTAL Nº 15: REFERÊNCIA

GATILHO MENTAL Nº 16: CURIOSIDADE

GATILHO MENTAL Nº 17: INIMIGO COMUM

GATILHO MENTAL Nº 18: GARANTIA

GATILHO MENTAL Nº 19: SIMILARIDADE

GATILHO MENTAL Nº 20: EXCLUSIVIDADE

GATILHO MENTAL Nº 21: SURPRESA

GATILHO MENTAL Nº 22: GANÂNCIA

GATILHO MENTAL Nº 23: CONVERSA

GATILHO MENTAL Nº 24: EMOÇÃO

GATILHO MENTAL Nº 25: CONTEXTO

GATILHO MENTAL Nº 26: PERSUAÇÃO

GATILHO MENTAL Nº 27: SIGNIFICÂNCIA

GATILHO MENTAL Nº 28: POLÊMICA

GATILHO MENTAL Nº 29: BENEFÍCIOS

GATILHO MENTAL Nº 30: PROPÓSITO

QUEM SOMOS



e-World
digital

Formado em administração de empresas e pós-graduando em marketing, Saulo Gabriel é CEO da e-Word digital. Assim, ele caminha pela jornada da vida assumindo múltiplas tarefas.

Com experiência em mentoria e vendas em alguns projetos particulares, Saulo Gabriel criou a e-Word digital a partir de um sonho de democratizar o acesso ao conhecimento e às ferramentas de transformação para as pessoas. Isso porque se faz importante permitir que estas continuem buscando realizar seus sonhos e objetivos.

Nesse sentido, a e-Word digital compartilha conteúdos e materiais de gestão empresarial e marketing para que empreendedores possam melhorar seus resultados.

Tudo é 1% sonho e 99% transpiração

Boa jornada!

O QUE SÃO GATILHOS MENTAIS E SUA RELEVÂNCIA

No mundo dos negócios, é frequente nos depararmos com uma infinidade de mensagens e anúncios publicitários que parecem irresistíveis e nos impulsionam a comprar determinado produto/serviço sem pensar muito.

É provável que ao comparar essas mensagens com as que você veicula em seu próprio negócio, sinta que algo mais poderia ser incrementado para que suas vendas físicas e/ou online dessem um salto surpreendente, não é mesmo?

Não se desespere ao pensar que outros empreendedores se destacam mais por possuírem mais recursos ou conhecimento do que você, porque a situação não é essa.

De fato, o que é utilizado por inúmeras pessoas com o propósito de atrair mais clientes e conquistar suas simpatias para o alcance de novas vendas é uma expressão já bem conhecida nesse ecossistema: gatilhos mentais.

Gatilhos mentais são estímulos cerebrais capazes de nos conduzir com mais facilidade a uma tomada de decisão na hora da compra.

Como nosso cérebro costuma tomar suas decisões primeiramente no inconsciente para apenas depois vir à consciência, o que ocorre é que algumas decisões nem mesmo chegam a passar por essa última.

O QUE SÃO GATILHOS MENTAIS E SUA RELEVÂNCIA

Nesse sentido, essa “rota alternativa” é um mecanismo inteligente de nossa mente a fim de evitar cansaços provocados pela análise detalhada de cada elemento do cenário posto.

Gatilhos mentais, dessa maneira, nos ajudam a filtrar o que deve ser levado em consideração ou não para chegar a uma decisão de forma mais rápida e eficaz.

E como não poderia deixar de ser, essa psicologia referente ao comportamento do consumidor cai como uma luva para qualquer tipo de negócio, visto que se determinado gatilho mental for bem aplicado de acordo com os objetivos centrais de um indivíduo, as chances de se ganhar novos clientes e faturar alto com vendas são expressivas!

A seguir, uma lista com 30 gatilhos mentais arrasadores para que você consiga turbinar suas vendas físicas e online sem complicações!

GATILHO MENTAL N° 1: ESCASSEZ

Uma vez que nós temos a tendência de empurrar com a barriga nossas decisões, ainda mais quando elas envolvem certa carga de complexidade, ao notar que existe uma plenitude do que é oferecido, mesmo que tenhamos interesse, iremos deixar para realizar alguma ação concreta sempre mais tarde.

O gatilho mental da escassez é aquele que é acionado quando um indivíduo percebe que se ele demorar demais para tomar uma decisão referente à compra de um produto/serviço, poderá perdê-lo, sem chances de obter novas oportunidades (ao menos não a curto prazo).

Valorizando o que é escasso, a situação mudará de figura: com um interesse claro no produto/serviço, as chances de adesão/venda são bem maiores.

GATILHO MENTAL N° 1: ESCASSEZ

CONTEXTUALIZANDO

Diogo, dono de uma pequena loja física que comercializa materiais esportivos, ao ver que suas vendas estão caindo por conta da abertura de uma loja concorrente, decide colocar alguns cartazes atraentes na sua vitrine para atrair a atenção do seu público.

Dessa maneira, vendo que seus produtos poderiam se tornar escassos em pouquíssimo tempo, os consumidores logo poderiam vir para a sua loja a fim de aproveitar a chance bem tentadora.

As frases, escolhidas a dedo, eram bem compatíveis com o seu propósito de impulsionar as vendas.

- **Produtos 70% off, desconto por tempo limitado!**
- **Bônus para os 100 primeiros compradores do novo produto X!**
- **Compre um produto e leve um acessório extra, promoção válida apenas até dia X!**

GATILHO MENTAL N° 2: URGÊNCIA

O gatilho mental da urgência se caracteriza pela necessidade de se tomar uma decisão de forma imediata a fim de não perder uma grande oportunidade apresentada. A princípio, esse gatilho pode se assemelhar ao da escassez, mas existe uma diferença. Ao passo que no gatilho da escassez a atenção está mais voltada aos produtos, o gatilho da urgência é focado em um tempo limite para uma ação.

Com certeza ninguém gosta de sentir que não é capaz de tomar uma decisão no que tange a uma compra. E quando esse sentimento está aliado a perdas de oportunidades, pior ainda. Afinal de contas, qualquer bônus, brinde, presente ou outro benefício adquirido fornece uma sensação de bem-estar indescritível, não é verdade?

Ativando o gatilho da urgência, consumidores irão pensar bem antes de ignorar a oferta dos seus produtos/serviços.

GATILHO MENTAL N° 2: URGÊNCIA

CONTEXTUALIZANDO

Maria, blogueira de moda, possui um site que conta com mais de 50 mil seguidoras leais de seu trabalho. Seus posts diários recebem muitas curtidas e comentários e isso anima a blogueira. No entanto, quando peças de roupas customizadas de seu brechó são expostas para venda, a interação diminui consideravelmente.

Desejando expandir seu negócio com mais vendas, Maria aproveita a tendência de moda com acessórios de lantejoulas e retalhos para usar o gatilho da urgência.

- **É agora ou nunca! Aproveite as saias personalizadas para enfeitar seu guarda-roupa! Poucos itens disponíveis!**
- **Não perca sua última chance de adquirir belíssimos vestidos tomara-que-caia com lantejoulas!**
- **Hoje é o último dia para você ser a feliz dona desses casacos de retalhos e broches, corre que ainda dá tempo!**

GATILHO MENTAL N° 3: AUTORIDADE

Venhamos e convenhamos, aqueles que não se posicionam como autoridades em seus nichos não conseguem obter o respeito e a admiração de seu público.

Nesse sentido, quanto mais se demonstra uma autoridade concreta, mais seguidores se ganhará e consequentemente mais vendas.

A exposição de autoridade pode ocorrer de diversas formas, então saiba encontrar a mais ideal para seu negócio e audiência a fim de expandir seus lucros.

GATILHO MENTAL N° 3: AUTORIDADE

CONTEXTUALIZANDO

Suzana é uma professora de inglês que vende cursos online para brasileiros que estão se preparando para mudar de país. Ela possui um site que destaca os serviços oferecidos e também é bastante presente em redes sociais como Facebook e Instagram, por exemplo.

Ao conseguir vender um pacote do seu curso para uma interessada por meio de sua página oficial no Facebook, Suzana ficou sabendo por meio da compradora de um grupo no WhatsApp com mais de 700 integrantes que focava na troca de informações a respeito do processo migratório para os EUA.

Obtendo o contato de boa parte dessas pessoas, Suzana não perdeu tempo e passou a enviar semanalmente para todas elas folders, folhetins e pequenos e-books contendo o link para o seu site, além de depoimentos de outros professores que conhecem o seu trabalho e sabem que ela é uma verdadeira autoridade no segmento a fim de atrair o novo público e aumentar suas vendas.

Fazendo uso do gatilho da autoridade, Suzana colocou as seguintes frases nos materiais enviados:

- **Conte com uma metodologia de ensino de língua inglesa segura e comprovada que te permitirá desenvolver um vocabulário amplo para viver nos EUA sem complicações!**
- **Se você busca uma melhor qualidade de vida, não deixe de aproveitar um curso capaz de atender esse padrão!**
 - **Adquira o curso recomendado por profissionais qualificados da área!**

GATILHO MENTAL N° 4: RECIPROCIDADE

Sabe quando você se depara com a venda de um produto ou serviço, mas não se sente impelido a adquiri-lo simplesmente porque o ofertante sequer se deu o trabalho de te oferecer algo antes, mesmo que muito simples?

O gatilho mental da reciprocidade envolve uma espécie de troca entre partes. Em outras palavras, se você quer que o seu público-alvo se disponha a tirar dinheiro do bolso para comprar o que você vende, é preciso primeiro dar alguma coisa como prova de respeito e admiração.

Dessa maneira, um vínculo será construído entre vocês e ficará bem mais fácil aumentar as vendas.

GATILHO MENTAL N° 4: RECIPROCIDADE

CONTEXTUALIZANDO

Ivan é um empresário do ramo do varejo. Seu trabalho árduo e dedicação o levaram a abrir quatro filiais do seu pequeno mercado em bairros diferentes.

Além da presença física, o negócio também conta com uma participação online ativa em site e redes sociais onde os clientes podem obter mais informações dos produtos/serviços e conferir possíveis promoções.

De tempos em tempos, Ivan envia para as residências dos seus clientes mais leais pacotes com amostras grátis de produtos novos que chegam em seus mercados, sendo que os dados são obtidos a partir dos registros cadastrais de compras online realizadas em seu site.

Conscientes das novidades e felizes por receberem itens gratuitos em suas casas, os clientes se sentem lembrados e queridos pelo negócio de Ivan, mantendo suas fidelidades e muito estimulados a comprar os produtos, seja nos mercados físicos ou site.

- **Esta é uma amostra grátis desse novo produto para você! Espero que aproveite!**
- **Um brinde especial para um de nossos clientes mais estimados!**
- **Ei, você já conhece esse produto que acaba de chegar em nossos estoques? Se não, aí vai uma amostra para aguçar os seus sentidos!**

GATILHO MENTAL N° 5: PROVA SOCIAL

Como seres humanos interativos, nos agrupamos em determinados círculos sociais por uma questão de identidade e afinidade.

Dessa maneira, quando algo desperta o interesse de um grupo ao qual pertencemos, a tendência é que isso seja forte o suficiente para nos atrair também. No caso de produtos e serviços adquiridos, à medida que nossos pares começam a elogiá-los e indicá-los, ficamos tentados a conhecê-los mais a fundo.

Esse mecanismo parece automático, mas não é. De fato, costumamos levar mais em consideração opiniões e valores formados por pessoas próximas a nós, ou seja, pessoas de nossos grupos sociais como família, amigos ou ao menos conhecidos, do que pela própria marca/empresa.

O gatilho da prova social é perfeito para uso quando um negócio já conta com uma base forte e sólida de defensores de sua marca. Defensores esses que irão propagar os benefícios dos produtos/serviços para muitas outras pessoas numa corrente poderosa.

GATILHO MENTAL N° 5: PROVA SOCIAL

CONTEXTUALIZANDO

Denise trabalha na confecção e venda de cupcakes artesanais. Além das vendas físicas realizadas através de entregas a domicílio, ela também engaja seus seguidores e clientes no seu canal do YouTube. Nele, a empreendedora passa dicas preciosas de preparação de cupcakes e outros doces deliciosos.

Desejando tornar o negócio mais atrativo para expandir os lucros, Denise cria uma promoção pra lá de criativa. Ela convida seus clientes mais leais a gravar pequenos vídeos completando a seguinte frase: O que o cupcake da Denise me proporcionou foi...

Exibindo vários vídeos em seu site e também canal do YouTube, Denise utilizou o gatilho da prova social para influenciar outras pessoas dos mesmos círculos sociais dos seus clientes a consumir suas guloseimas.

A ação também estreitou os laços que ela já tinha com seus consumidores e destacou o seu negócio, levando-o a um patamar surpreendente. No final, a empresária premiou o vídeo vencedor com um belo kit de iguarias.

- **O Cupcake da Denise não para de crescer! Veja só o número de unidades vendidas apenas nessa semana!**
- **Confira os relatos de nossos clientes mais antigos!**
- **O canal do Cupcake da Denise chegou a 100 mil inscritos no YouTube, olha que maravilha!**

GATILHO MENTAL N° 6: PORQUÊ

Difícilmente uma pessoa irá efetuar uma compra sem analisar os detalhes do produto/serviço que está adquirindo. Assim, ela buscará explicações acerca de determinados elementos para garantir que realiza uma operação segura.

Por exemplo, se alguma objeção surge no radar, um cliente em potencial fará perguntas a fim de entender as razões do que se mostra para tomar a melhor decisão.

GATILHO MENTAL N° 6: PORQUÊ

CONTEXTUALIZANDO

José é um designer de interiores. Assim, sua atuação envolve realizar o delineamento da parte interna de diversos imóveis, desde a escolha de cores até a posição estratégica do mobiliário dos espaços.

Frequentemente, seus clientes em potencial opinam quanto aos resultados que gostariam de obter em cada cômodo, por exemplo. E quando José expõe seu conhecimento técnico relacionado ao que mais é adequado para cada canto, podem surgir questionamentos e impasses.

A fim de impulsionar seu negócio, José precisa sanar todas as dúvidas acerca das propriedades dos imóveis e suas potencialidades com um acabamento impecável.

Através do gatilho do porquê, José pode citar algo como:

- **O creme é mais adequado para as paredes do quarto de casal porque ele reflete a ideia de...**
- **Um vaso de plantas pode ser posto no hall de entrada da casa porque...**
- **Poltronas em formatos ovalados são a nova tendência porque...**

GATILHO MENTAL N° 7: ANTECIPAÇÃO

Antecipar períodos previamente planejados em que você vai lançar o seu novo produto ou serviço é algo como uma fonte de felicidade para os consumidores. E não sou eu quem afirma isso, no fim das contas.

Segundo pesquisas, fazer projeções do futuro ativa partes importantes do cérebro que estão ligadas ao prazer. Portanto, aplicando o gatilho mental da antecipação da forma mais compatível com o seu negócio, você pode conquistar maravilhas, acredite!

GATILHO MENTAL N° 7: ANTECIPAÇÃO

CONTEXTUALIZANDO

Amanda é uma palestrante e escritora com uma base intensa de seguidores e admiradores nas redes sociais e outras plataformas digitais.

Seu novo trabalho, um livro de finanças para microempreendedores, será lançado dali a 3 meses. No entanto, Amanda pretende utilizar o gatilho da antecipação a fim de excitar seu público e deixá-lo com uma grande expectativa para o lançamento futuro.

Dessa maneira, Amanda começa a fazer postagens semanais relativas ao tema do seu novo livro nas redes sociais, além de enviar gratuitamente para seus leitores e contratantes de palestras artigos e pequenos folders com dados promocionais, cujas mensagens podem incluir os seguintes dizeres:

- **Você vai entender melhor como analisar seus lucros e empregá-los nos destinos mais apropriados...**
- **Em breve, um novo trabalho teórico-prático a respeito do gerenciamento das suas finanças...**

GATILHO MENTAL N° 8: NOVIDADE

Elementos novos são um grande atrativo para nós, isso é inegável. De smartphones de última geração até aquelas peças de roupa que são a tendência do verão, somos impelidos a ir atrás do que nos desperta uma sensação de atualização, de novidade, pela questão da aceitação.

Em outras palavras, uma vez que temos enraizado em nossas mentes que o novo representa tudo aquilo que possui real valor (mesmo que essa noção seja um tanto distorcida), marcas que oferecem produtos e serviços que sempre contam com algo diferenciado largam na frente.

Essa questão se relaciona diretamente com a criatividade e a inovação. Negócios que se propõem a inovar suas bases de tempos em tempos acompanham o ritmo da sociedade e do mercado, ficando na liderança.

GATILHO MENTAL N° 8: NOVIDADE

CONTEXTUALIZANDO

Zeca é dono de um pequeno quiosque na beira da praia de seu município. Seu estabelecimento já é bem conhecido e frequentado, mas nem por isso ele se descuida de seu negócio. Nesse sentido, frequentemente o empreendedor oferece novos sabores de tapiocas e sanduíches para seus clientes.

As combinações diferenciadas de Zeca, incluindo doce e salgado, além de ingredientes e temperos novos, dão muito certo e impulsionam as vendas.

- **Venha experimentar os novos sabores de minhas tapiocas!**
- **Sanduíches personalizados em formas de rostinhos e bichinhos para seus filhos!**
- **Não deixe de provar a tapioca meio doce meio salgada!**

GATILHO MENTAL N° 9: DOR X PRAZER

Aqueles empreendedores que entendem as principais dores e desejos de seus clientes e/ou potenciais clientes estão adiantados no quesito satisfação.

É fundamental que um produto ou serviço mostre soluções para resolver problemas, para sanar dificuldades latentes na vida do seu público-alvo. Até porque, caso algo seja divulgado e comercializado sem um olhar atento ao outro, isto é, aos consumidores ideais, as chances de fracasso são bem expressivas. Assim, pessoas compram quando têm a certeza de que aquilo pode resolver os impasses que lhes afligem.

Só depois da exibição das soluções para problemas é que devem surgir no radar os prazeres vinculados ao produto/serviço.

GATILHO MENTAL N° 9: DOR X PRAZER

CONTEXTUALIZANDO

Júlia é uma cabelereira que trabalha em seu próprio salão de beleza. Frequentemente suas clientes surgem no local reclamando da queda de seus cabelos e a empreendedora busca sanar esse problema da melhor forma.

Nesse sentido, Júlia alia o uso de uma loção capilar muito famosa com um procedimento criado por ela para aplicação em suas clientes no salão. Trata-se de uma combinação que traz ótimos resultados e alivia as aflições das freguesas leais que ela já possui.

Além da solução entregue, o “mix da Júlia” também consegue deixar as madeixas mais brilhantes e volumosas, o que agrada bastante quem faz uso do procedimento completo.

Com o sucesso, indicações de clientes foram realizadas no boca-a-boca e nas redes sociais também. Dessa maneira, o salão de Júlia começou a ser mais frequentado por novas clientes da região e igualmente por turistas que vêm de outros estados.

- **O mix da Júlia resolve o seu problema de queda capilar, venha experimentar!**
- **Para de se afligir com a queda de cabelo... a solução está bem perto de você!**
- **Além de um cabelo mais forte e resistente, você também obtém madeixas brilhantes e cheias de volume, o que está esperando?!!**

GATILHO MENTAL N° 10: DESCASO

O gatilho mental do descaso aparece quando um empreendedor deixa claro para seu público que este irá se beneficiar muito mais do que aquele no que diz respeito ao produto/serviço vendido.

Isso não quer dizer que você, como dono do negócio, não irá usufruir das benesses advindas de muitas vendas (ao contrário, você também sairá ganhando e muito). No entanto, a mensagem a ser enfatizada é a seguinte:

Seu cliente é tão importante que você fará de tudo para oferecer nada menos que as vantagens mais incríveis para suas vidas.

GATILHO MENTAL N° 10: DESCASO

CONTEXTUALIZANDO

Rafael é um empreendedor que possui um pequeno estabelecimento no centro da sua cidade. Embora muitos outros espaços ao redor disputem com o negócio de Rafael a atenção e o gosto dos consumidores, este passou a inovar com uma proposta no mínimo diferenciada.

Durante o dia, o estabelecimento de Rafael é uma cafeteria. Durante a noite, uma cervejaria. Nos períodos matutinos e vespertinos, o espaço é mais sóbrio e conta com cores neutras. Já à noite, luzes neon enfeitam o espaço, deixando-o vivo e pulsante.

Tratando de deixar claro para seus fregueses as principais vantagens dos dois lados do seu negócio, Rafael vê seu estabelecimento lotar de pessoas em todos os horários, reunindo e conectando amantes de café e cerveja.

- **A cafeteria/cervejaria oferece nada menos que as bebidas de maior qualidade e melhor sabor para você!**
- **Bebidas variadas a preços que cabem no seu bolso!**
- **Grupos de três ou mais pessoas ganham um bônus especial!**

GATILHO MENTAL N° 11: COMPROMISSO E COERÊNCIA

Como um ótimo empreendedor, você não pode abrir lacunas para que seus clientes e possíveis clientes apontem o dedo dizendo algo como “Olha só, ele mencionou uma coisa acerca do seu produto/serviço, mas não era nada disso, no final das contas”.

Desde o início, mantenha o seu comprometimento com o seu negócio e principalmente com o seu público. Dessa maneira, estabeleça um alinhamento, uma coerência entre suas palavras, sua mensagem, e o que é realizado/oferecido por você em cada etapa da jornada do consumidor.

Só assim você conseguirá construir uma imagem positiva perante todos, expandindo vendas e uma clientela fiel.

GATILHO MENTAL N° 11: COMPROMISSO E COERÊNCIA

CONTEXTUALIZANDO

Edson é dono de uma locadora de carros que conecta donos de automóveis que desejam alugá-los por determinado tempo e motoristas que querem obter uma renda com o serviço de transporte.

A locadora tem cinco filiais, além de sua sede, distribuídas em três estados brasileiros diferentes. Além disso, a presença do negócio no ambiente virtual através de seu site e redes sociais também é uma constante.

Desejando aumentar o número de locatários e de motoristas de sua lista de membros, reforçando igualmente a adesão dos já presentes, Edson expõe no site da empresa frases que indicam todo o comprometimento da locadora no que tange ao bem-estar e ótimo faturamento de todas as partes.

- **Garantimos um seguro em caso de acidentes no trânsito!**
- **Assistência 24/7!**
- **Satisfação garantida ou redução imediata no valor das diárias!**

GATILHO MENTAL N° 12: PARADOXO DA ESCOLHA

Não se deixe levar pela tentação de vender muitos produtos numa única tacada, como muitos dizem.

Pode ser que você consiga atrair mais pessoas caso ofereça um amplo leque de produtos e serviços, mas as coisas não funcionam assim. Quero dizer que o ideal, a fim de aumentar suas vendas gradualmente, é se voltar para a escolha acertada de poucos ou apenas um produto por vez.

Mas não terei eu perdido oportunidades? Na verdade, não. Simplificando as coisas ao selecionar de forma criteriosa menos variedades para os clientes, estes não se confundem e são capazes de vincular a marca a um elemento específico capaz de valorizá-la.

GATILHO MENTAL N° 12: PARADOXO DA ESCOLHA

CONTEXTUALIZANDO

Paula é uma coach voltada ao segmento do desenvolvimento pessoal. Seu sucesso reside no fato de que ela é especializada nessa área e entrega a seus clientes poucos serviços por vez, como uma palestra na fase inicial de atração de clientes, um workshop ao longo do processo e uma mentoria ao final.

Dessa maneira, as pessoas que são orientadas por Paula sentem seu comprometimento e profissionalismo ao focar em menos opções em cada período do relacionamento estabelecido.

- **Nesse momento, realizarei uma palestra para que vocês entendam os fatores principais impulsionadores do desenvolvimento humano**
- **Não perca esse workshop elaborado para a parte prática do entendimento dessa temática**
- **Agora, preparei uma mentoria personalizada para sua total evolução pessoal!**

GATILHO MENTAL N° 13: STORYTELLING

Histórias estão presentes em nossas vidas desde os primórdios, seja para entretenimento, informação ou compreensão de certas culturas, por exemplo.

Pessoas em geral se agradam da arte narrativa porque ela permite uma forte conexão umas com as outras. Assim, o elemento emocional é uma constante para o chamado storytelling.

Sendo capaz de transmitir uma mensagem coesa, atraente e alinhada aos propósitos e valores de sua empresa, você fornece aos seus leitores as oportunidades de serem protagonistas de suas existências, o que os estimula a prestar atenção na sua história e se voltar para o processo de tomada de decisão.

GATILHO MENTAL N° 13: STORYTELLING

CONTEXTUALIZANDO

Henrique é dono de uma panificação charmosa que faz muito sucesso entre pessoas de todas as idades. Pelo fato dos pães e doces serem preparados com muito carinho e habilidade, não falta clientela para seu negócio.

No entanto, o empreendedor astuto resolve investir em uma campanha nas redes sociais com o uso do storytelling. Ou seja, entregando mensagens fortes e extremamente tocantes, o objetivo central de Henrique é unir famílias inteiras, passando a ideia de que laços são estreitados em momentos de refeições com pessoas ao redor da mesa.

- **Lembra daqueles dias de chuva em que sua avó se esmerava para lhe preparar aquele bolo delicioso de chocolate? A gente tem uma surpresa para você: ele lhe espera na nossa cozinha...**
- **Eis que você se acorda de manhã e logo deseja comer aquele pão quentinho saído do forno... cada mordida te leva a um dia especial, a um sorriso largo no rosto...**

GATILHO MENTAL N° 14: SIMPLICIDADE

Em uma ampla gama de maneiras de realizar uma tarefa, a tendência é escolher a mais simples, tendo em vista nossa indisposição a elementos complexos e que tomam muito do nosso tempo.

Sendo assim, na jornada de compra, é fundamental primeiro expor algo que o público-alvo deseja alcançar, isto é, seu objetivo principal. Apenas depois é que você vai mencionar como seu produto/serviço pode contribuir para encurtar o caminho, servindo como um atalho agradável, até a realização desse objetivo. Entendido?

GATILHO MENTAL N° 14: SIMPLICIDADE

CONTEXTUALIZANDO

Ana possui uma ampla academia fitness com dezenas de aparelhos para os mais diversos propósitos de seus clientes. Mas algo que foi constatado após certo tempo é que as mulheres tendiam a comer mais por uma questão de ansiedade. Assim, ao invés de perderem peso com todo o programa de exercícios estabelecido, acabavam engordando, o que as frustrava bastante.

A fim de não perder suas clientes e de quebra ainda atrair mais pessoas para sua academia, Ana resolveu investir de forma estratégica em alguns novos aparelhos abdominais que queimavam calorias em menos tempo em comparação com os que ela já tinha.

Nesse sentido, mesmo com a ingestão de mais gorduras e doces, as mulheres ainda poderiam perder peso através da otimização de tempo proporcionada pelas novas aquisições.

Os aparelhos foram divulgados no boca-a-boca na academia e também nas redes sociais. Não demorou muito para que a clientela aumentasse e se fidelizasse.

- **Deseja perder aquelas gordurinhas e pneuzinhos localizados? Venha para a nossa academia e experimente o novo aparelho abdominal capaz de exterminá-los em 3 sessões de no máximo 15 minutos cada!**
- **Conquiste o corpo dos sonhos com os novos aparelhos eliminadores de gorduras!**
- **Operação barriga sequinha bem antes do verão: malhe menos e aproveite mais!**

GATILHO MENTAL N° 15: REFERÊNCIA

Podemos não nos dar conta disso, mas boa parte das decisões tomadas por nós se baseiam em experiências anteriores. Dessa maneira, se essas experiências forem positivas, a tendência é que continuemos leais a uma certa marca. Do contrário, fugiremos dela para todo o sempre.

Antes de escolher qualquer coisa, um consumidor irá fazer comparações entre produtos e serviços, desde a qualidade e utilidade até o preço. Portanto, não deixe de usar isso a seu favor.

GATILHO MENTAL N° 15: REFERÊNCIA

CONTEXTUALIZANDO

Leandro possui um negócio digital de educação financeira para crianças, jovens e adultos, sendo que seu site disponibiliza todas as informações pertinentes aos pacotes para cada faixa etária, incluindo benefícios e preços.

Em determinadas datas comemorativas como dia das mães, dia dos pais e dia das crianças, Leandro oferece descontos arrasadores para aumentar a adesão ao seu negócio. Assim, quando novos potenciais clientes acessam seu site, notam que os valores foram consideravelmente reduzidos, além do frete se tornar grátis para todo o Brasil.

- **Aproveite essa semana para adquirir o seu pacote de educação financeira! 40% de desconto e frete grátis para todo o Brasil!**
- **Deseja aprender a organizar as suas finanças para sempre ter aquele dinheirinho extra no fim do mês? Não deixe de aproveitar essa oferta incrível de 50% de desconto!**
- **Adquirindo o pacote adulto agora, você ainda leva uma consultoria personalizada!**

GATILHO MENTAL N° 16: CURIOSIDADE

Empreendedores que sabem despertar a curiosidade de seu público conseguem atraí-los até o ponto almejado. E essa não é uma tarefa das mais complicadas, honestamente falando.

Isso porque somos curiosos por natureza, então quando existe uma lacuna entre o que já sabemos e o que ainda foge de nosso conhecimento e algo nos impele a ir em busca dessas informações, ficamos propensos a obedecer comandos.

A sensação de descobrir algo que nos é passado como “raro” ou “exclusivo” nos aproxima de determinada marca/negócio porque entendemos que fomos merecedores desse compartilhamento de dados e, portanto, somos especiais para o empreendedor.

GATILHO MENTAL N° 16: CURIOSIDADE

CONTEXTUALIZANDO

Daniela possui um blog que fala sobre maquiagem, passando dicas práticas para o uso adequado de cada item.

A plataforma digital é uma ótima vitrine para o seu trabalho, uma vez que ela vende cursos diversos sobre maquiagens para o público feminino de todas as idades e tons de pele.

A fim de posicionar bem seu blog nos mecanismos de busca do Google, aumentar o tráfego de visitantes e ainda atrair novas potenciais seguidoras/consumidoras, Daniela aposta no gatilho da curiosidade nos títulos de seus posts.

Como uma empreendedora astuta, ela compreende o seu público e vê que ele adora descobrir coisas novas, por isso a proposta.

- **Descubra agora o grande truque de maquiagem das estrelas!**
- **Os 5 segredos de beleza para dar aquele up no seu visual!**
- **O que ninguém nunca te contou sobre o alongamento de cílios!**

GATILHO MENTAL N° 17: INIMIGO COMUM

Apesar de públicos variados e empresas estarem em lados opostos no processo de compra e venda, é certo que estes contam com o chamado “inimigo em comum”.

Calma porque esse inimigo não é uma pessoa de carne e osso, mas antes um problema similar. Ou seja, uma dificuldade pela qual seus potenciais clientes podem estar passando agora e que você também passou no passado. Compreende?

Uma vez que seu produto/serviço visa sanar esse problema angustiante, você deve expor isso às pessoas a fim de que elas se identifiquem com sua história de vida e fiquem mais propensas a aceitar o que você tem a oferecer.

GATILHO MENTAL N° 17: INIMIGO COMUM

CONTEXTUALIZANDO

Gilberto trabalha no segmento do marketing de afiliados, como representante de vendas afiliado. No começo seu faturamento era inexpressivo pela sua inexperiência no ramo e ele mal tinha dinheiro para pagar as contas, mas com o passar do tempo sua renda deu um salto e agora ele é nada menos que um dos melhores empreendedores afiliados do Brasil, focado na divulgação e venda de produtos tecnológicos.

Certo de que seu público-alvo também sofre com a mesma dificuldade para vendas que ele tinha no início, Gilberto resolveu elaborar e comercializar um curso online com as dicas mais incríveis e efetivas para passar de 0 a mais de 7 mil reais por mês em apenas 6 meses.

- **Já estive em seu lugar e passei por essa situação de falta de vendas e incertezas: mas não se preocupe porque com esse**
 - **curso especial desenvolvido para o negócio de afiliados, você conseguirá vender como nunca antes!**
 - **Sei o que significa não saber se as contas serão pagas no fim do mês por poucas ou nenhuma venda e por isso estou do seu lado nessa jornada!**
- **Meu nome é Gilberto e como representante afiliado, também sofri com muitas dúvidas acerca desse processo, porém estou disposto a te ajudar a crescer bastante!**

GATILHO MENTAL N° 18: GARANTIA

Nada como uma ótima garantia oferecida para aliviar a angústia de um consumidor causada pela tomada de decisão quanto ao produto/serviço comprado, além do próprio prazer obtido.

Isso porque indivíduos gostam de sentir segurança quanto a uma atitude, então não desaponte seus clientes nesse aspecto, entendido?

Não é necessário oferecer garantias muito extravagantes que vão te custar muito.

A depender do seu negócio e do tamanho da sua empresa (caso você não seja MEI), bônus e brindes modestos, mas significativos para seu público, podem operar verdadeiros milagres!

GATILHO MENTAL N° 18: GARANTIA

CONTEXTUALIZANDO

Luísa é uma personal trainer que oferece os seus serviços de forma online.

Através de ferramentas como Zoom e Skype ela consegue orientar seus clientes quanto aos exercícios adequados para cada objetivo e condicionamento físico.

Desejando expandir sua clientela, Luísa passa a oferecer garantias para a contratação de seu trabalho como personal trainer.

- **Teste um pacote de exercícios aeróbicos gratuitamente por 15 dias antes da compra!**
- **Qualidade e eficácia garantidas ou seu dinheiro de volta!**
- **Conte com resultados incríveis a partir dessas sessões gratuitas!**

GATILHO MENTAL N° 19: SIMILARIDADE

Esse gatilho é ativado quando você não perde a oportunidade de se conectar ao seu público mostrando a sua missão, seus objetivos principais, seus valores e até pensamentos e sentimentos mais íntimos.

Quanto mais humano você se apresentar, mais conectado emocionalmente aos seus potenciais clientes você estará. Isso porque com o advento tecnológico, as relações, tanto pessoais quanto comerciais, se tornaram superficiais. Nesse cenário, propostas e pessoas reais e verdadeiras são as mais estimadas e seguidas.

GATILHO MENTAL N° 19: SIMILARIDADE

CONTEXTUALIZANDO

William criou um clube de assinaturas voltado ao mercado de vinhos. Assim, todos os meses seus assinantes recebem em suas casas garrafas de vinhos de diversos sabores para aproveitar em momentos especiais com suas famílias, amigos e pessoas queridas.

A estratégia é despertar emoções intensas em seus clientes através dessas amostras de carinho, respeito e consideração por cada pessoa que paga uma taxa mensal pelos produtos.

Nesse sentido, a fim de aumentar o número de assinantes e expandir o clube, William preparou e publicou em seu site um vídeo de 2 minutos expondo belas imagens e frases conectando os vinhos a memórias e momentos valiosos para cada indivíduo como casamentos, aniversários, coquetéis, reuniões em família, etc.

Além disso, William também se esmerou em deixar claro suas origens humildes e como os vinhos entraram em sua vida, transformando-o em alguém especializado no assunto e com os sentidos mais apurados para conquistar corações.

- **Sou um apaixonado por vinhos e pela vida, obcecado por histórias capazes de transformar o mundo em um lugar melhor. Se você também é como eu, não deixe de se unir ao clube!**
- **Minha missão é levar um pouco de carinho e verdade por meio de cada garrafa de vinho até você!**
- **Meu pai sempre me incentivou a lutar por meus sonhos enquanto bebíamos um pouco d'água na pequena cozinha de casa todas as noites antes de dormir. E ao sentir o líquido escorrendo por minha garganta, já sabia que iria mudar da água para o vinho. Sentimentos conectam. Sonhos movem montanhas. Faça parte disso também!**

GATILHO MENTAL N° 20: EXCLUSIVIDADE

Produtos e serviços exclusivos são uma atração de destaque para consumidores. O motivo?

Bem, uma vez que adoramos fazer parte de uma seleta minoria que detêm informações ou produtos que ninguém mais tem, assim que uma oportunidade dessas surge diante de nós, ficamos bem tentados a mergulhar de cabeça na proposta.

Nesse sentido, aposte na exclusividade para oferecer algo único e de muito valor para seus clientes.

GATILHO MENTAL N° 20: EXCLUSIVIDADE

CONTEXTUALIZANDO

Érica trabalha no mercado de artesanato a partir de materiais reciclados.

Isto é, com sobras que ela possui em sua própria casa, seja latinhas, jornais velhos, garrafas de vidro, caixas de frutas, tampinhas, etc., ela consegue fazer belas transformações. Cada objeto se torna em suas mãos habilidosas novos produtos prontos para novos usos, diferentes dos originais.

A empreendedora não apenas vende o material produzido por ela em sua loja física e em seu site, como também semanalmente oferece conteúdos educativos exclusivos e gratuitos para seu público através de seu blog.

Sua intenção é, muito mais do que expandir a clientela, promover a conscientização coletiva quanto às novas possibilidades de uso de objetos que iriam para o lixo e educação para que seus seguidores também consigam transformar seus próprios descartes em utensílios de alta qualidade.

- **Descubra como transformar aquelas garrafas velhas em belos jarros de mesa ou vasos de flores!**
- **Faça muito do pouco com tampinhas: aprenda a fazer bijuterias para venda!**
- **Customize suas roupas antigas em novas peças de arrasar!**

GATILHO MENTAL N° 21: SURPRESA

Que tal uma surpresa para adoçar o dia de seus clientes? Isto é, por mais que o seu comprometimento para com eles seja voltado ao que você prometeu entregar, aproveite para se destacar indo além do esperado e oferecendo bônus e brindes a fim de que seus consumidores fiquem mais do que satisfeitos.

Surpresas têm muito a ver com inovação, com uma fuga do óbvio, do campo das expectativas. Assim, toda vez que você realizar uma surpresa em prol do seu negócio e do bem-estar do seu público, verá os efeitos positivos da ação, seja a curto ou longo prazo.

GATILHO MENTAL N° 21: SURPRESA

CONTEXTUALIZANDO

Bruno é um professor de música que oferece suas aulas de forma presencial na casa de seus alunos ou remota, através de seu computador. Em cada encontro ele não perde a oportunidade de deixar seu cartão de visitas, além de divulgar bastante seu trabalho nas redes sociais.

Por sua larga experiência com violão, guitarra e baixo, Bruno cobra 60 reais por hora/aula. Mesmo assim seus alunos são muito leais a ele, posto que se encantam por cada partitura e notas aprendidas, sem falar no jeito fluído e lúdico com o qual ele leva as aulas.

Para cada música ensinada em cada instrumento, Bruno ousa acrescentar tutoriais de covers a fim de que seus alunos consigam não apenas tocar, mas também cantar as suas músicas prediletas. Esse diferencial cativa os clientes, estimulando-os a indicar Bruno para outras tantas pessoas.

- **Aprenda agora a tocar aquela música que você tanto ama desde a infância! Bônus extra incluso!**
- **Ganhe um mega brinde ao adquirir o pacote de aulas de violão!**
- **Não deixe de apostar em seu talento para arrebentar na guitarra! Surpresa no fim do curso!**

GATILHO MENTAL N° 22: GANÂNCIA

Com esse gatilho, você deve mostrar que seu produto ou serviço é um investimento que irá conduzir os clientes até a obtenção de altos lucros! E que atrativo melhor do que encher os olhos do público com o deleite de ganhos financeiros consideráveis para estruturar suas vidas de uma vez por todas? Bem interessante, não acha?

Ou seja, mesmo que eles abram suas carteiras para gastar certo valor, este não será nada perto do que conseguirão num futuro próximo ao apostar no que você pode oferecer a eles.

Nesse sentido, o gatilho da ganância é ativado assim que você consegue estimular sua audiência a tomar uma decisão sem muita perda de tempo a partir do instante em que ela mentalizar os benefícios econômicos adquiridos, uma vez que o investimento em seu produto/serviço for feito.

GATILHO MENTAL N° 22: GANÂNCIA

CONTEXTUALIZANDO

Henrique é um advogado e professor de direito constitucional para concursos públicos. Sua vasta experiência e conhecimento na área o permitem orientar diversos públicos, tanto leigos quanto já formados no segmento como graduados em direito ou profissionais que desejam um cargo mais alto.

Nos anúncios que Henrique veicula tanto nas redes sociais quanto nos vídeos que produz e divulga para seu canal no YouTube, o professor deixa claro que o investimento realizado na compra do pacote do seu curso de direito constitucional é bem pequeno se comparado a uma vantagem financeira como o salário de um juiz, por exemplo, profissão alcançada por aqueles que estudarem com afinco e dedicação o referido curso.

Dessa maneira, o professor explica que o valor do curso é fixo e não passa de tantos reais, que podem ser parcelados em até 6x sem juros, porém o que será obtido no final do percurso é muito mais expressivo; um salário de 30 mil reais ou mais.

- **Não deixe de aproveitar esse curso de direito constitucional para concursos públicos: XXX reais que podem te deixar muito mais perto de 30 mil reais!**
- **Obtenha um investimento modesto que vale a pena! Pense em um futuro repleto de conforto e bem-estar pessoal e financeiro!**
- **Por apenas XXX reais, você poderá ocupar um cargo de alta excelência e com uma remuneração de dar inveja em qualquer um!**

GATILHO MENTAL N° 23: CONVERSA

Porque não estabelecer uma conversa saudável e muito construtiva com seu público? Tenha a certeza de que ambos vão ganhar muito com essa atitude.

Diante de todos os recursos disponíveis no espaço virtual, por exemplo, o que não falta é oportunidade para interagir com sua audiência, abrindo brechas para que ela possa não apenas ouvir, mas principalmente ser ouvida. As vozes desses indivíduos são fundamentais na jornada de tomada de decisão, então ignorá-las é como dar um tiro no pé. Perdas serão inevitáveis.

Nesse ângulo, ofereça formas de interação comunicativa toda vez que você se manifestar em uma rede social, site ou blog. Os comentários poderão ser elogios, críticas, sugestões ou dúvidas, então esteja preparado para qualquer cenário.

Antes de mais nada, saiba que seus potenciais clientes querem obter o máximo de informações que puderem para se sentirem confiantes quanto ao seu produto/serviço e quanto a você também. Só assim poderão cogitar comprar em um momento posterior.

Peça feedbacks, espere a resposta do público e depois mostre que ouviu deixando novas mensagens. Trata-se de um ciclo constante capaz de potencializar seu negócio e consequentemente maximizar seus lucros!

GATILHO MENTAL N° 23: CONVERSA

CONTEXTUALIZANDO

Gisele é uma consultora de marketing para microempreendedores que fornece uma assistência personalizada para cada um deles de forma online.

Seu negócio movimenta as redes sociais, visto que ela sempre atualiza seu perfil oficial no Facebook, por exemplo, com posts relacionados às bases da comunicação digital no século XXI e de que maneiras marcas podem otimizar seus negócios através das estratégias mais eficazes.

Frequentemente, seus seguidores (potenciais clientes) deixam comentários em suas publicações com elogios e dúvidas acerca das etapas do funil de vendas. Gisele, por sua vez, não perde tempo e sempre que possível responde cada comentário, voltando sua atenção para cada pessoa em particular.

Essa interação digital é muito benéfica para Gisele, já que o número de novos clientes que ela ganha a cada ano não para de crescer.

- **Gostaria do feedback de vocês a respeito desse assunto!**
- **Deixem seus comentários ao final desse post para que eu entenda melhor como vocês estão enxergando essa questão!**
- **Dúvidas? Deixe um comentário ou me envie um e-mail!**

GATILHO MENTAL N° 24: EMOÇÃO

Que tal emocionar sua audiência a partir de mensagens bem atraentes e persuasivas?

Consumidores tendem a agir com base em suas emoções, apenas justificando através da razão. Nesse sentido, eles esperam encontrar conteúdos capazes de despertar emoções intensas relativas a algum momento terno de infância/juventude ou que os façam lembrar de pessoas queridas, por exemplo.

Não é complicado elaborar anúncios de acordo com essa premissa, visto que emoções são universais e existem elementos que são comuns a muitos.

Para começar, é fundamental prender a atenção do público-alvo com mensagens que sejam envolventes, que promovam uma conexão, uma identificação imediata. Então, esse público torna-se propenso a partir para a ação.

Lembre-se sempre: emoção primeiro, lógica depois!

GATILHO MENTAL N° 24: EMOÇÃO

CONTEXTUALIZANDO

Felipe é um fisioterapeuta que possui sua clínica própria, mas também atua em seu site e redes sociais. Como seu trabalho envolve contribuir com a recuperação física de pacientes acometidos por lesões e problemas musculares, ele precisa cuidar também do emocional dessas pessoas, posto que elas tendem a entrar em uma depressão ou sofrer pelas dificuldades motoras e de locomoção.

Entretanto, existem aqueles indivíduos que não possuem problemas físicos extremos, mas que requerem cuidados de todo modo.

Nesses casos, Felipe precisa usar seus talentos pessoais para emocionar esses potenciais clientes e fazê-los enxergar o que estão perdendo ou podem vir a perder num futuro próximo ao não dar a atenção devida a suas saúdes.

Através de pequenos vídeos e mensagens divulgados na Internet, Felipe explica em detalhes possíveis perdas ocasionadas pela falta de cuidados do corpo e, por outro lado, todos os ganhos obtidos com o tratamento fisioterapêutico adequado para caso.

- **Quanto tempo faz que você não dá aquele abraço apertado em seu filho por causa de dores incômodas que percorrem todo o seu corpo? Imagino que você não queira continuar vivendo dessa maneira, certo? Então invista no bem de maior valor: sua saúde. Venha realizar uma primeira consulta fisioterápica gratuita e tire todas as suas dúvidas!**
- **Abandone o cansaço, a fadiga e as dores e experimente a sensação maravilhosa de andar de bicicleta com seu filho ou fazer aquela caminhada revigorante no começo da manhã; tudo isso a partir dos cuidados fisioterápicos adequados!**

GATILHO MENTAL N° 25: CONTEXTO

O gatilho do contexto é aquele em que você aproveita o momento mais oportuno a fim de apresentar algum produto ou serviço para seus clientes e potenciais clientes.

Nesse sentido, deve-se “preparar o terreno” com um conteúdo de pré-lançamento e/ou gratuito, por exemplo, para nutrir leads. Isso porque cada pessoa possui um período em que está mais aberta a novas opções de compra, então ignorar essa premissa causa muitos prejuízos.

A partir da escolha do tempo mais benéfico, a audiência é capaz de oferecer toda a atenção necessária para se sentir atraída pela oferta.

Tanto conteúdos gratuitos quanto campanhas estratégicas de marketing devem ser testados para que se entenda em que ponto exato do funil de vendas o seu público-alvo está mais inclinado a aceitar de bom grado uma oferta de um produto ou serviço.

GATILHO MENTAL N° 25: CONTEXTO

CONTEXTUALIZANDO

Amanda é uma consultora especializada em transição de carreiras. Isso significa que seu trabalho envolve orientar pessoas assim que elas decidirem (ou forem forçadas) a mudar de profissão.

Uma vez que o mercado se movimenta numa velocidade absurda e não deixa espaço para que muitos acompanhem esse ritmo, é provável que um número considerável de indivíduos sofra com as incertezas relacionadas à inserção em um novo segmento.

Dessa maneira, Amanda observa com bastante cautela os estágios profissionais de seus seguidores nas redes sociais, por exemplo, no intuito de colaborar com essa transição da melhor forma possível.

Conteúdos gratuitos são ofertados como artigos em seu blog, posts no Facebook e Instagram, além de pequenos folders e e-books educativos.

A depender do grau de interação da sua audiência com esses materiais, ela pode compreender qual o melhor momento para ofertar seus serviços como consultora.

- **Sente que precisa de uma mudança 360° em sua carreira? Veja agora como se preparar psicologicamente para isso!**
- **Conheça as novas demandas do mercado para 2021!**
- **Aprenda técnicas valiosas para aperfeiçoar suas habilidades interpessoais e tirar proveito disso em um futuro próximo!**

GATILHO MENTAL N° 26: PERSUASÃO

Que tal conseguir persuadir seu público para que ele tome uma decisão de forma otimizada e clara?

Para tanto, você deve realizar um trabalho de formiguinha. Isto é, atrair seus potenciais clientes através de mensagens e conteúdos de alta qualidade capazes de chamar a atenção e despertar a vontade de ação.

Ao longo de todo o processo, sua audiência precisa responder sim a todas as assertivas a seguir:

- Sim, eu possuo interesse e tenho tempo para te ouvir
- Sim, posso investir nisso
- Sim, seu produto resolve meu problema
- Sim, quero comprar o que você tem a me oferecer

Caso ao menos uma das três primeiras assertivas for respondida com um não, as chances do prospect ser conduzido até a etapa final, ou seja, a compra, são consideravelmente reduzidas. Portanto, cuide para que o gatilho da persuasão esteja bem afiado.

GATILHO MENTAL N° 26: PERSUASÃO

CONTEXTUALIZANDO

Gustavo possui uma ocupação que ainda conta com um espaço tímido no mercado, mas que cada vez mais se expande, tendo em vista a grande demanda; orientação universitária.

Seu cargo consiste em assistir estudantes universitários que enfrentam dificuldades constantes acerca do árduo processo de preparação do temido TCC, além de outros elementos como provas e a performance satisfatória em certas disciplinas.

Apesar de todas as atividades inclusas no pacote, Gustavo oferta seus serviços a um preço que cabe no bolso dos estudantes, sem falar que faz questão em expor sua experiência acadêmica e profissional no assunto, tendo trabalhado em várias universidades no Brasil e ao redor do mundo.

Mostrando que seus serviços podem mesmo ajudar os estudantes por meio de uma estrutura organizada que vai do delineamento dos assuntos e objetivos planejados pelos clientes até a elaboração conjunta de mapas mentais e resumos para a confecção de trabalhos, Gustavo se apresenta como alguém apto a facilitar a jornada de estudos de milhões de pessoas.

Por meio de seu site, bem posicionado nos mecanismos de busca do Google, visitantes conseguem ler as seguintes mensagens:

- **É provável que você, como estudante universitário, venha sofrendo com toda a jornada de estudos e elaboração de TCC há um bom tempo, certo? Então, você está no lugar em que realmente deveria estar!**
- **Por nada mais que XXX reais, parcelados em até 10x sem juros, você conta com uma assistência personalizada para seus estudos, eliminando dores de cabeça relacionadas ao cansaço extremo e dificuldades em realizar cada trabalho, além de ganhar de brinde uma mentoria de carreira!**

GATILHO MENTAL N° 27: SIGNIFICÂNCIA

Quem não gosta de se sentir importante e valorizado? Em meio a tantas imagens, vídeos, stories e conteúdos que parecem voltados a todos sem qualquer personalização, assim que nos deparamos com algo que nos toca de forma direta e emocionante, tendemos a voltar nossos olhares para isso com bastante carinho.

Por essas e outras, não perca a chance de tornar sua audiência única e especial. Elabore mensagens que atendam seus gostos, interesses e necessidades, levando em conta os mínimos detalhes a fim de cativar cada um por completo.

Personalização é a palavra-chave. Quanto mais relevante seu prospect/cliente se sentir, mais alinhado aos seus produtos e serviços ele estará.

GATILHO MENTAL N° 27: SIGNIFICÂNCIA

CONTEXTUALIZANDO

Helena é dona de uma loja de peças femininas plus size. Ela está sempre produzindo e publicando conteúdos relevantes para seu público-alvo em seu blog e redes sociais, buscando também comentários e feedbacks de suas clientes e seguidoras para aperfeiçoar seu trabalho.

Frequentemente, Helena envia por e-mail para suas clientes registradas em seu banco de dados mensagens personalizadas com seus nomes próprios para que elas sintam que aquele conteúdo foi enviado especialmente para cada uma delas.

Além do mais, a empresária também realiza pequenos sorteios no Instagram, premiando um certo número de mulheres que mais contribuírem na divulgação de novos produtos com kits contendo peças que elas mais tenham gostado.

- **Olá, Raquel, tudo bem? Vi que você andou dando uma visitada no site e conferindo as novas peças... que tal aproveitar a promoção arrebatadora que está chegando?!**
- **O que achou do artigo? Quero ver seu comentário no final desse post!**
- **Luana, você acaba de ganhar um super kit, parabéns!**

GATILHO MENTAL N° 28: POLÊMICA

Uma vez que polêmicas já fazem parte do nosso dia-a-dia, porque não aproveitá-las para maximizar os seus lucros?

Quando bem dosadas, questões emblemáticas podem despertar a curiosidade, estimular debates sobre certo assunto e ainda mexer com emoções como indignação e raiva.

Aqui você pergunta: e o que isso tem a ver com o meu negócio? Tudo!

Uma vez que ânimos estiverem agitados por conta da exposição de polêmicas, imagens, vídeos e textos publicados acerca de produtos e serviços de um negócio podem ser rapidamente viralizados. Isso porque diante de uma situação que possa nos tirar de nossa zona de conforto e tranquilidade, tendemos a partir para a ação de alguma maneira, buscando impor nossas opiniões.

Desafios relativos a determinados comportamentos socialmente aceitos ou mesmo “pequenas alfinetadas” em concorrentes ou em conceitos veiculados por eles também fazem parte do gatilho da polêmica.

Só que atenção: esse recurso precisa ser usado com cautela e estar baseado em razões que contribuam para o aumento da popularidade do seu negócio e não desvalorizem outras pessoas, por exemplo.

GATILHO MENTAL N° 28: POLÊMICA

CONTEXTUALIZANDO

Renan é dono de uma seguradora de médio porte de apartamentos de até 100 m². Assim, seu negócio envolve assumir riscos e oferecer indenizações para segurados por conta de prejuízos e sinistros elencados em uma apólice previamente assinada pelas partes.

No intuito de movimentar seu empreendimento e atrair um público maior, Renan não perde a chance de instigar sentimentos como curiosidade, choque e inquietação nas pessoas através dos artigos, posts e pequenos vídeos da seguradora, todos divulgados em redes sociais e blog.

- **Lar doce lar: o manual de sobrevivência eficaz para você não terminar na sarjeta**
- **2 dos 3 porquinhos das fábulas infantis pediram para te avisar que o lobo mau pode estar dentro da sua casa... cuidado!**
- **Seguradora residencial: porque você não pode viver sem uma**

GATILHO MENTAL N° 29: BENEFÍCIOS

Ao se deparar com seu produto ou serviço, um consumidor deseja não apenas encontrar a solução perfeita para seus problemas, como também levar de brinde inúmeras vantagens para sua vida. É aqui que entra o gatilho dos benefícios.

Na entrega de um conteúdo de qualidade, priorize soluções e benefícios. Isso porque essa dualidade dor x prazer, que já foi discutida em outro capítulo anterior, é uma química eficaz para a mente de um indivíduo.

Em outras palavras, para prospects nada melhor do que adquirir um pacote completo: algo que seja capaz de eliminar suas dores e lhe proporcionar prazer e satisfação.

GATILHO MENTAL N° 29: BENEFÍCIOS

CONTEXTUALIZANDO

Beatriz é uma psicóloga renomada que busca ajudar seus pacientes da melhor forma a fim de que estes consigam se desenvolver pessoal e profissionalmente.

Nesse sentido, ela disponibiliza, através de seu site e cartão de visitas, informações pertinentes aos seus serviços profissionais. No entanto, ao invés de focar somente em solucionar problemas, ela também investe nos benefícios alcançados com essa eliminação de dores.

Isto é, as técnicas aplicadas por Beatriz conseguem reduzir consideravelmente o estresse e a ansiedade causados por uma rotina exaustiva/repetitiva de trabalho e pressões familiares, por exemplo, além de proporcionar benefícios como uma alta produtividade e foco.

- **Invista em você mesmo: deixe de lado o estresse e a ansiedade e potencialize sua atenção e performance!**
- **Mindfulness: a técnica que te trará uma concentração plena para a excelência na vida e no trabalho!**
- **Preocupado e tenso demais com a rotina? Agende sua primeira consulta grátis para se libertar dos males do estresse e alcançar o pódio com uma mente ágil e imbatível!**
- **Abandone a dor e aprenda a ser feliz!**

GATILHO MENTAL N° 30: PROPÓSITO

O e-book que você está lendo nesse momento não poderia ser finalizado sem ser mencionado o gatilho do propósito.

Por meio de um propósito claro e bem definido para você e seu negócio, é possível se conectar de forma imediata com a sua essência, valores e o que de fato possui significância em sua existência.

Dessa maneira, defina seus propósitos, isto é, a razão de ser da sua marca, do seu negócio, a fim de obter resultados muito efetivos.

A partir do instante em que seus potenciais clientes enxergam consistência no que você diz e faz pelo simples fato de ter conseguido definir e comunicar seu propósito sem rodeios, torna-se mais fácil atrair um público na mesma sintonia das suas propostas, o que se converte em novos consumidores e altos lucros!

GATILHO MENTAL N° 30: PROPÓSITO

CONTEXTUALIZANDO

Paulo é um médico veterinário que atende diariamente dezenas de animais em estados precários de saúde. Apesar de seu trabalho não ser dos mais simples, ele realiza cada tarefa com dedicação e muito esforço, jamais esmorecendo em sua missão profissional.

Independentemente de conduzir suas consultas em sua clínica ou em residências, Paulo sempre demonstra amor e consideração por cada caso, voltando toda a sua atenção a cada animal para que este possa se recuperar por completo e voltar a viver com qualidade e energia.

Em suas redes sociais, Paulo divulga seus serviços como veterinário por meio de posts relevantes e emocionantes que deixam claro seu propósito como pessoa e como médico. Isso contribui para atrair inúmeras pessoas, que passam a admirar e confiar nele para o tratamento de seus animais.

- **Cuidar de uma vida animal é mais que um trabalho para mim: é uma das razões pelas quais eu existo**
- **Amor e humanização para o tratamento de animais: meu maior propósito**