RENDA

MAIS E-BOOK

5 gatilhos mentais de grande INFLUÊNCIA



@rendamaisof

SUMÁRIO

Introdução.....Pág. 3

Gatilho da congruência.....Pág. 4

Gatilho da exclusividade.....Pág. 5

Gatilho da escassez.....Pág.6

Gatilho do efeito manada.....Pág.7

Gatilho da urgência.....Pág.8

Bônus Especial.....Pág.9

Considerações finais.....Pág. 11

Introdução

Gatilhos mentais são agentes capazes de tirar as pessoas de sua zona de conforto e provocar algumas reações que as fazem tomar atitudes.

Um dos pilares mais importantes de uma carreira de sucesso é, sem dúvidas, o dom de influenciar QUALQUER pessoa. Grandes diretores, empreendedores, gerentes e profissionais de alta performance de qualquer nicho.

Se você, assim como eu não nasceu com esse dom, não se preocupe, é possível aprender. Preparei esse e-book com gatilhos valiosos que vão te fazer alavancar o seu negócio. É importante salientar que as informações aqui contidas, servem para qualquer segmento.

@rendamaisof

Gatilho da congruência

A melhor forma de utilizar esse gatilho é fazer a pessoa tomar atitudes simples para fazê-la tomar a decisão que VOCÊ quer que ela tome.

<u>Alguns exemplos</u>:

- **Amostras grátis**
- **7 dias de garantia**
- **O famoso “sem compromisso”**

@rendamaisof

Gatilho da exclusividade

Quem não gosta de se sentir único, não é mesmo?!

Esse é um dos gatilhos que me deu mais resultado.

Fazer seu cliente se sentir ÚNICO e VALORIZADO desperta nele um desejo de fazer o mesmo por você, o que humaniza o relacionamento VENDEDOR x CLIENTE.

<u>Exemplos</u>:

Quando oferecemos enviar conteúdos exclusivos para quem faz parte de uma lista VIP.

@rendamaisof

Gatilho da escassez

Esse é aquele gatilho que você faz o cliente acreditar na urgência em adquirir o seu produto pois não terão outra chance.

Exemplo:

Você ir a uma loja e o vendedor dizer que aquela peça é o último produto do estoque.

Importante: não se deve MENTIR para o cliente e dizer que vai acabar uma coisa que não vai. Ele pode se deparar com outra pessoa vendendo o mesmo produto que você e descobrir que a sua informação não era verdadeira.

@rendamaisof

Gatilho do efeito manada

“Quando você conseguir que outras pessoas falem bem do seu produto, torna-se mais fácil vender”

Livro: O poder da persuasão de Ricardo Ciadini

Quantas vezes já fomos influenciados por esse gatilho?! Mesmo sem perceber quando pensamos em procurar algo, buscamos por referências.

É por isso que grandes marcas de produtos, nos dias de hoje, investem em influenciadores digitais.

Mais de 4,2 BILHOES de pessoas utilizam redes sociais e no Brasil, são mais de 150 MILHÕES de usuários. (fonte: Monitor Mercantil).

Se as pessoas estão lá, é lá que iremos vender!!!

@rendamaisof

Gatilho da urgência

O gatilho mental do “agora ou nunca”. É bem parecido com o princípio do gatilho da escassez mas está mais ligado a um PRAZO LIMITE.

Uma das sensações mais devastadoras para nós humanos, é algo que nos faça sentir sem a possibilidade de escolha e ficamos “de mãos atadas”.

As chances do cliente agir mais rápido possível tendo um prazo determinado para algo, é muito maior.

@rendamaisof

BÔNUS

O MELHOR SEMPRE FICA PARA O FINAL :)

Deixei esse para o fim pois para mim é o que mais gerou leads e conversões.

O ser humano, por natureza tem uma tendência de retribuir aquilo que agrega valor,

Aqui é o gatilho onde você vai mostrar para o seu cliente o valor do seu produto SEM MOSTRAR o valor do seu produto kkk você deve estar pensando “Nossa mas como assim???”. Vou te explicar:

Você vai vender algo para a sua lead sem deixar que ele lembre que está prestes a gastar dinheiro.

@rendamaisof

BÔNUS

Para isso, você vai criar um relacionamento com o cliente, resolvendo a dor dele.

Para alguém comprar de você, deve haver uma identificação e isso só vai acontecer mediante uma conversa interpessoal.

Mostre-se preocupado com o bem-estar dele e não somente com os seus lucros.

Considerações finais

Espero ter te ajudado de alguma forma, use e abuse de cada gatilho, não se esquecendo que **CADA CLIENTE É ÚNICO** e a mesma copywriting pode não servir para todos.

Se esse E-Book contribuiu positivamente para você e essas dicas te ajudaram assim como me ajudou e ainda ajuda, compartilhe com seus amigos.

“Quem caminha sozinho pode até chegar mais rápido, mas aquele que vai acompanhado, com certeza vai mais longe”

- Clarice Lispector

@rendamaisof