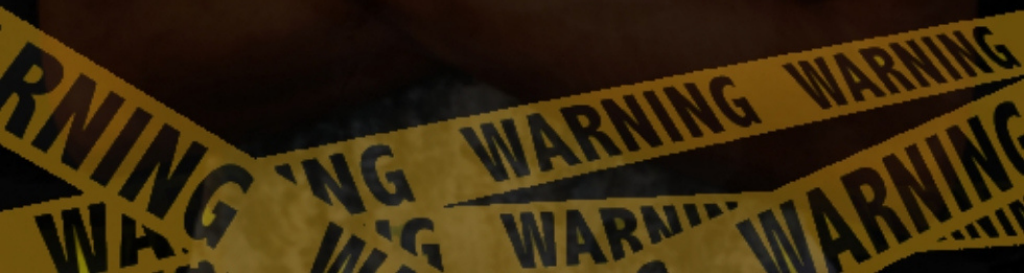


por Hitalo Silva

20 GATILHOS MENTAIS QUE IRÃO DOBRAR SUAS VENDAS COMO Afiliado



*"O que vou comer hoje?
Qual roupa vou vestir para ir ao
cinema?"*

A vida é feita de **escolhas** e todos os dias nós seres humanos precisamos tomar **decisões**. Algumas são simples e outras nem tanto assim.

Boa parte das decisões que tomamos são causadas por **gatilhos mentais** e, quando falamos em

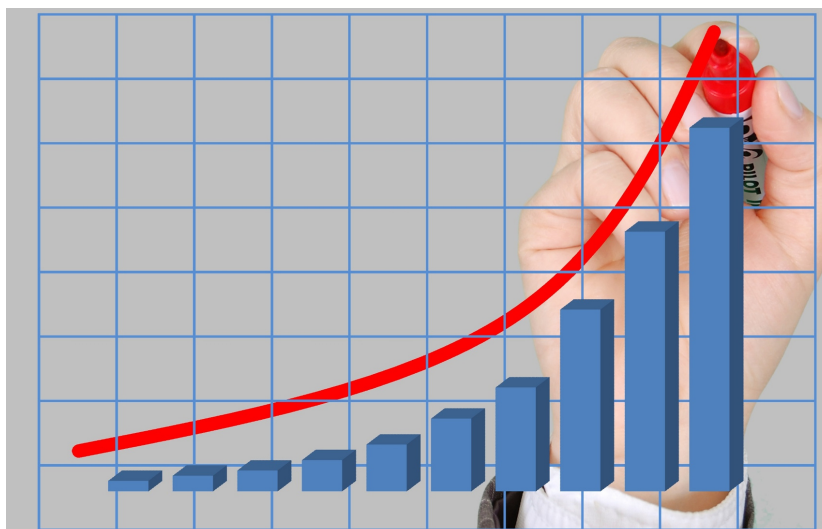
estratégia de vendas, um gatilho é o que faz a diferença na hora de influenciar o lead ou cliente a consumir ou á comprar seu produto.



E mais, você já deve ter fechado algum negócio utilizando essa técnica sem saber.

Então Não fique em pânico, neste artigo você vai entender, com detalhes, o que são **gatilhos mentais**

trazendo definições e exemplos para você saber aplicá-los em seu dia a dia e dobrar suas vendas como afiliado.





Hitalo Silva é um jovem pai, esposo e empreendedor digital de apenas 21 anos, que no seu primeiro mês trabalhando pela internet faturou

pouco menos que 1 salário mínimo (1.005,95 reais), que para o primeiro mês nesse mercado foi uma grande validação própria para ter certeza

que esse mercado funcionaria de verdade.

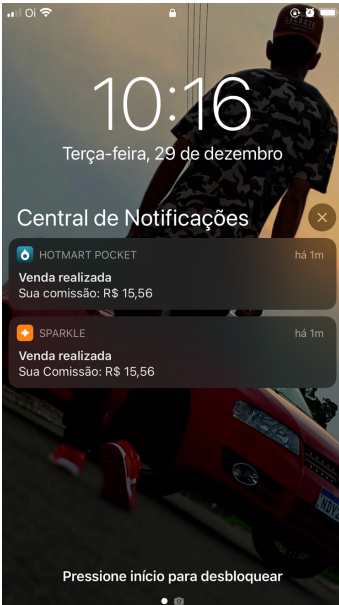
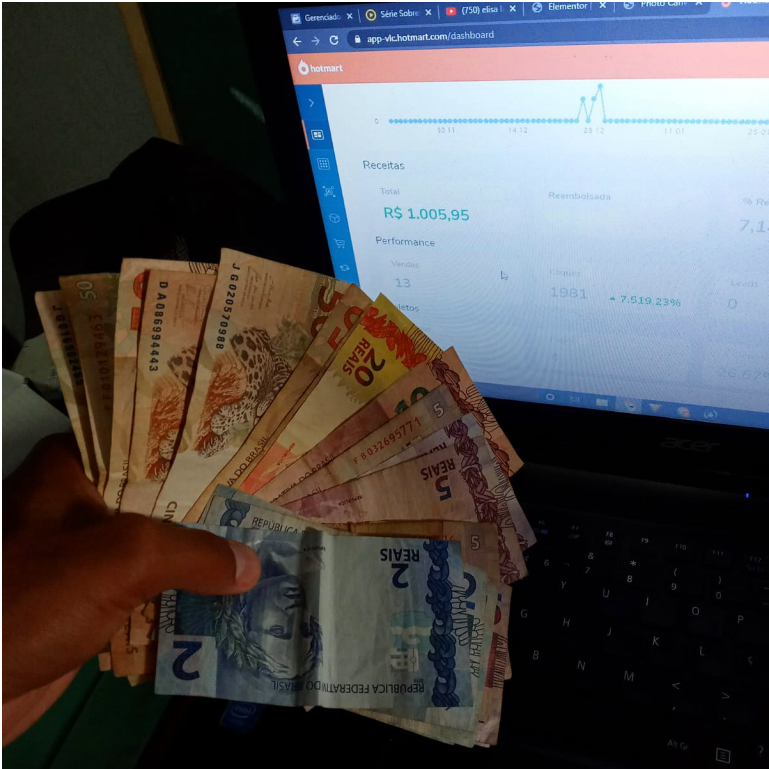
Hoje em dia Hitalo Silva fatura dígitos como afiliado na internet.

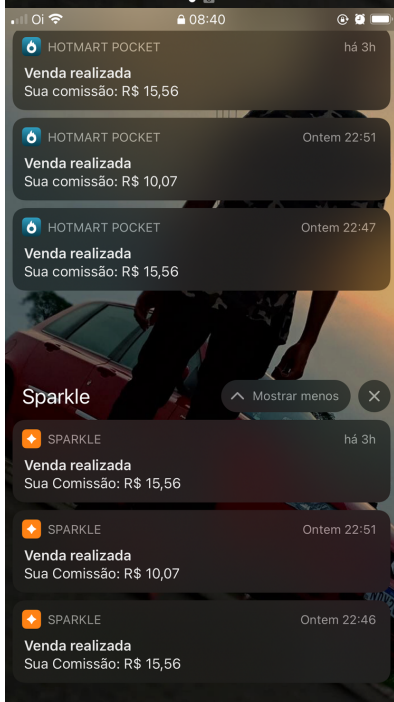
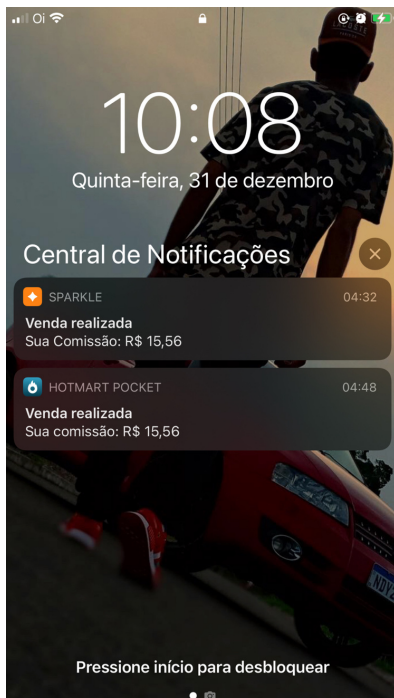
Um dos treinamentos online feitos e comprovados que me trouxeram muitos resultados rápido, é o

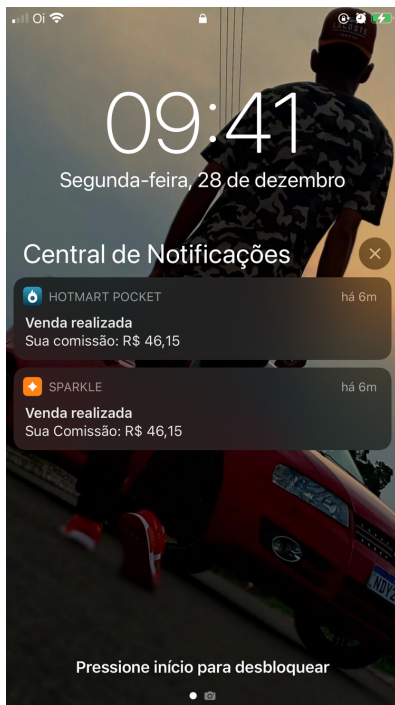
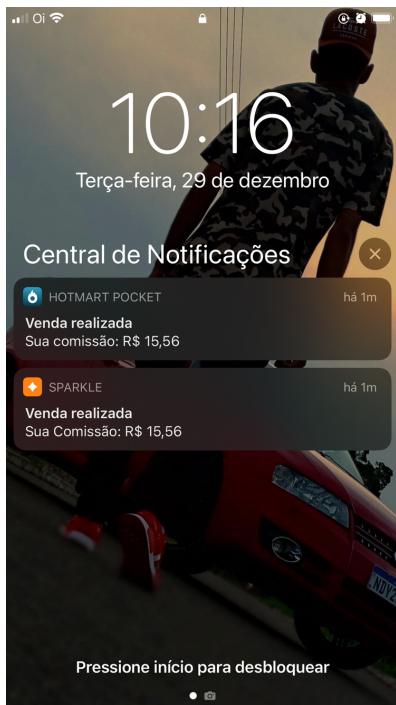
Método Resultado, do meu grande mentor Alex Vargas, que com um investimento mínimo e muito baixo eu já consegui criar o meu negócio

online super lucrativo, e hoje eu trabalho no conforto da minha casa.

Dê uma olhada nos meus resultados abaixo!







Bom, esses são só alguns dos meus resultados como afiliado na internet.

E se você quer ter resultado na internet, eu recomendo o **Método Resultado.**

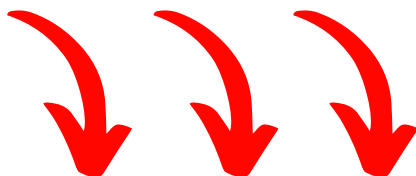
**O Único Método, Passo a Passo,
para Ter Resultados Rápidos na
Internet como Afiliado.**

**Treinamento 100% Focado em
Geração de Renda Rápida Online,
COMPROVADO.**

**Clique em "Saiba Mais" e descubra
hoje como criar Estratégias de
Vendas a partir do ZERO...
Garantido**

SAIBA MAIS

Agora confira abaixo o material que
eu preparei para você.



O que são **gatilhos mentais**?

Tratando-se de negócios, podemos definir gatilhos mentais como decisões impulsivas que um comprador toma na hora de adquirir um produto ou serviço.

Do mesmo modo, muitas dessas decisões são tomadas automaticamente, pois o cérebro evita o esgotamento de **pensar** e **refletir**, fazendo o comprador a tomar uma decisão através de **impulsos**.

Vamos pegar um exemplo rotineiro como escovar os dentes, isso é algo que não exige muito esforço do seu cérebro, pois é uma ação que acontece naturalmente.

É disso que se tratam os **gatilhos mentais**, eles são mecanismos facilitadores que contribuem em nossas decisões que no nosso caso são decisões de compra, de tomar uma ação.



Dessa forma, podemos dizer que a maioria das decisões que tomamos são inconscientes.
Mas, como assim?

Geralmente, antes as decisões são tomadas no inconsciente para só depois serem levadas ao consciente.

Um estudo da AAAS – Associação Americana para o Avanço da Ciência, apresenta três fases que o ato de escolher pode ser dividido.

1° O cérebro toma a decisão do que fazer de forma **inconsciente**.

2° A decisão é levada para o consciente de maneira **racional**.

3° Com isso, você toma uma atitude em cima da **decisão tomada**.

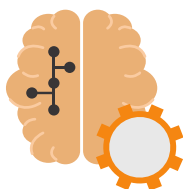
Os gatilhos funcionam assim, e na maioria das vezes é bem provável que você faça escolhas sem pensar

muito sobre o assunto, com exceções baseadas em decisões muito sérias, que costumam ser pensadas e repensadas no processo da tomada de decisão.

Como os gatilhos mentais podem ser usados para influenciar uma decisão?

Depois que vimos o que são os **gatilhos mentais**, vamos tentar entender algumas formas de como utilizá-los da melhor maneira.

As opções são diversas, mas algumas conseguimos utilizar com mais eficácia e vamos destacá-las abaixo.



Produza conteúdos gratuitos

Esse é o primeiro passo que você deve considerar para utilizar **gatilhos mentais**.

Essa estratégia, quando bem utilizada nos textos em que produz (site, blog, redes sociais e afins), com certeza a sua conversão irá aumentar.

Como eu sempre falo para os meus alunos, as relações entre clientes e empresas têm mudado.

O perfil de consumidor está muito mais atento ao que está ao seu redor, costuma ler bastante e pesquisar sobre um produto ou serviço antes de ir atrás para fechar

um negócio.

Portanto, gerar conteúdos gratuitos é uma forma que não exige muitos gastos e é muito eficiente em gerar leads.

Por que criando conteúdo gratuito pra essas pessoas, você agrega valor na vida delas e conseqüentemente ela ficará tão grata por isso que ela estará mais propícia a comprar de você por que ela já te vê como uma autoridade naquele assunto (nicho).

Mas, para saber criar esses conteúdos é preciso ter um entendimento bem definido sobre o tipo de consumidor que você busca, principalmente sabendo bem suas dores.

E-mail Marketing

Muita gente acha ultrapassado utilizar e-mail marketing, mas não é verdade. O e-mail marketing ainda vive com força, mas quando bem utilizado.

Sabemos que é desafiador atrair uma pessoa a abrir seu e-mail em meio a tantos outros. E aí que, para seu e-mail não ir direto para a lixeira, entram os **gatilhos mentais**.

Com ele, você pode deixar o consumidor curioso e chamar sua atenção.



E Esses **gatilhos** podem ser utilizados no “assunto” do e-mail, pois como é a primeira coisa que o cliente vai ler, vai ser ali que você vai chamar sua **atenção** pela primeira vez.

Por fim, e não menos importante, utilizar uma **Call to action** (*chamada para ação*) para uma **Landing Page** ou *página de vendas* é o que irá direcionar o **lead** interessado para conhecer seu produto ou serviço.



Aperfeiçoe seu atendimento

Se sua demanda **offline** é maior do que a virtual, invista em **treinamentos para desenvolver** a utilização dos **gatilhos mentais** nos atendimentos.

Definitivamente, com uma equipe bem treinada, a facilidade para conseguir persuadir as pessoas a tomar uma decisão de compra aumentam muito.

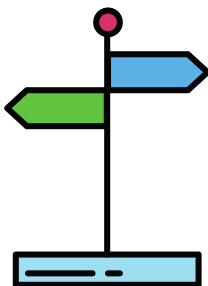


Quando usar os gatilhos mentais em uma negociação?

Como conseguir fechar uma venda que está se mostrando difícil? Como sanar todas as dúvidas e objeções que o **lead** apresenta?

Responder essas questões não é tão simples assim, pois cada cliente é único, assim como cada negociação tem sua peculiaridade.

Mas, com o auxílio de alguns **gatilhos mentais** é possível achar soluções para as inseguranças do *cliente*.



Apresentar **sobriedade e clareza ao se comunicar é um ponto fundamental** para conseguir a **confiança** do cliente, isso

demonstra a autoridade que o vendedor tem sobre o assunto, assim como sua empresa.

Com isso, as chances do cliente achar que seu produto é a **solução ideal** naquele momento aumentam consideravelmente.

Sendo assim, é preciso ser estratégico e consciente ao utilizar **gatilhos mentais**, utilizá-los em momentos chave para conseguir estimular a mente do cliente para a *tomada de decisão.*

20 GATILHOS MENTAIS QUE IRÃO DOBRAR SUAS VENDAS COMO AFILIADO.

1º GATILHO MENTAL DA ESCASSEZ:

A ideia é deixar a sensação de que o consumidor **não pode perder a chance de ter seu produto ou serviço.**

Nosso cérebro associa a **escassez** com algo **valioso**, quanto mais raro, mais valor ela tem.

A **exclusividade** (ou **escassez**) de uma coisa faz com que as pessoas paguem mais por ela, isso faz aumentar o valor agregado ao seu **Produto** ou **Serviço**.



Como utilizar?

Você pode argumentar que sua quantidade de produtos é **limitada** em seu estoque, gerando um medo do cliente de ficar sem. Mas, é importante trabalhar com a **realidade**. Nada de ludibriar o cliente com números falsos.

Exemplo 01:

Restam apenas 20 vagas do treinamento x para 1.000 interessados

Exemplo 02:

“Não perca tempo! Nós temos somente mais 2 vagas com 50% de desconto.”

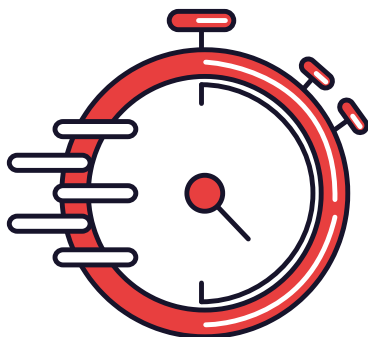
2º GATILHO MENTAL DA URGÊNCIA:

O **gatilho mental** da **urgência** nos leva a tomar atitudes ainda mais inconscientes, pois ele limita o nosso tempo na tomada de decisão.

Faz com que as pessoas ajam de forma rápida para não perderem determinadas oportunidades

Exemplo 01:

"Até as 14h irei liberar o acesso a 10 vagas para o meu treinamento"



3º GATILHO MENTAL DA AUTORIDADE:

O **gatilho mental** da **Autoridade** permite você exercer influência sobre pessoas, *pensamentos e opiniões*.

Ter autoridade faz com que você seja respeitado pelas pessoas, faz com que as pessoas acreditem no seu trabalho e veja valor nele.

Exemplo 01:

Mostre as transformações na sua vida sobre determinada coisa que você mesmo gerou.



Exemplo 02:

Se as vendas na internet mudaram a sua vida - carros, motos, roupas, casa e etc... Fale disso e mostre isso também.

4º GATILHO MENTAL DA RECIPROCIDADE:

O **gatilho mental** da **Reciprocidade** consiste em você agregar algum valor na vida de alguém sem cobrar nada ou sem querer algo em troca, dessa forma, a pessoa vai se sentir

na obrigação de fazer algo para você como forma de gratidão ou por sensação de estar te devendo algo.



Exemplo 01:

Crie posts no instagram passando conteúdos de valor para sua audiência.

(Essas pessoas estarão mais propicias a comprar de você).

5° GATILHO MENTAL DA PROVA SOCIAL:

O **gatilho mental da prova social** Aumenta as chances do cliente comprar o seu produto ou serviço justamente por que outras pessoas

já fizeram isso antes dele, a prova social caracteriza que tem muita gente atrás dele.

Exemplo 01:

Uma lanchonete vazia e a outra com **uma fila enorme para entrar.**

Você entende que a que está cheia é melhor que a vazia, e você acaba indo na que está cheia.

6° GATILHO MENTAL DO PORQUE:

As pessoas gostam de saber o motivo das coisas, elas prezam por ordem, querem saber por que algo é

assim, a causa de algo ter acontecido, e particularmente o por que em suas próprias vidas.



A maioria das decisões são baseadas em emoções, as pessoas estão sempre buscando razões para justificar por que estão fazendo e querem saber o que vão ganhar com essas ações.

Sempre justifique o que você está dizendo ou fazendo. Isso vai aumentar a confiança do seu público, vai aumentar a credibilidade do seu **Produto/Serviço/Negócio** e facilita a tomada de decisão de compra.



7º GATILHO MENTAL DA ANTECIPAÇÃO:

O **Gatilho Mental** da **Antecipação** aumenta as chances do cliente antecipar o que irá acontecer ao **Lead** irá gerar fortes emoções nele, e fará com que ele deseje muito o seu produto.

Exemplo 01:

você compra uma roupa nova e já fica se imaginando nela e imaginando os elogios que irá

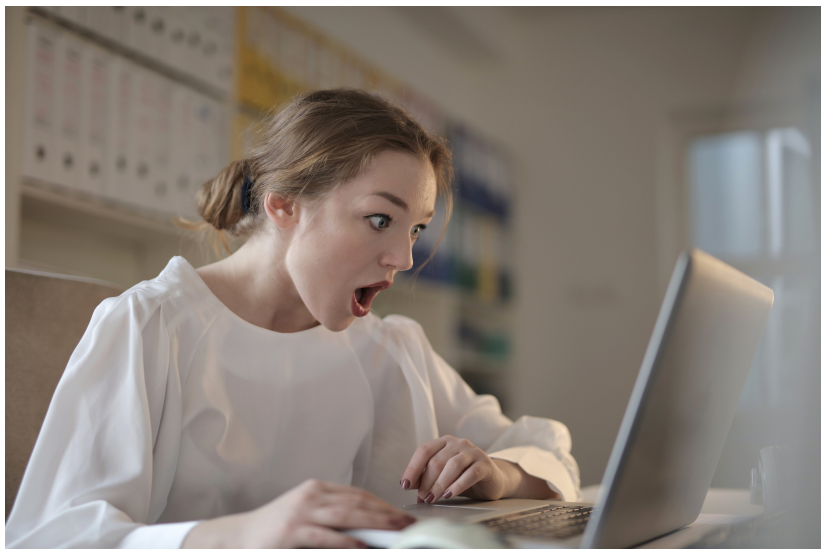
receber, (esse pensamento gerou uma felicidade na pessoa de ser elogiada e mostrar sua roupa nova).



8° GATILHO MENTAL DA NOVIDADE:

O **Gatilho Mental** da **Novidade**, quando sabemos de algo novo, há de liberação do **Hormônio Dopamina** no corpo, que gera prazer.

Falar de algo novo faz com que as pessoas fiquem mais animadas e propensas a comprar.



9º GATILHO MENTAL DA DOR X PRAZER:

O **Gatilho Mental** da **Dor x Prazer**, é aquele que age diretamente nas emoções primordiais das pessoas, e

você precisa entender que existem apenas dois impulsionadores do comportamento humano, a prevenção da dor e a busca de prazer.

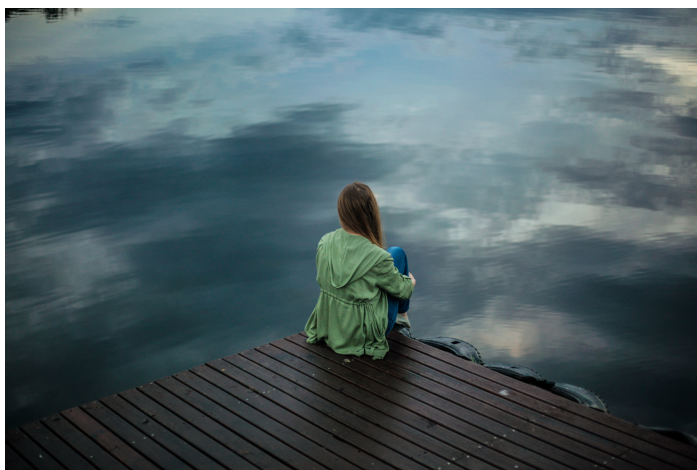
Mostre Para seus clientes as soluções que seus produtos ou serviços oferecem para resolver os seus problemas relacionando o seu produto a algo prazeroso.



10° GATILHO MENTAL DO DESCASO:

O **Gatilho Mental** do **Descaso**, você irá mostrar para o seu **Lead** que é mais vantajoso para ele adquirir o seu produto do que você ter o dinheiro dele, é você mostrar que

não faz diferença para você ele comprar o seu produto, mas que sim, fará total diferença na vida dele. Mas faça isso sem parecer arrogante!

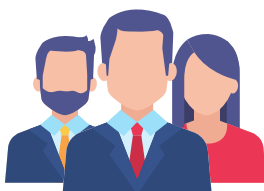


11° GATILHO MENTAL DO COMPROMISSO E COERÊNCIA:

O **Gatilho Mental** do **Compromisso** e **Coerência**, a sociedade associa maturidade com cumprirmos com o que falamos e falamos.

Quando você cria seu conteúdo estimulando seus **Leads** a serem coerentes, suas ações, atitudes, opiniões, crenças, valores, hábitos e

promessas serão disparados assim que você utilizar o gatilho mental da coerência, assim seu **Lead** toma uma decisão, assume uma posição ou realiza uma ação.



12º GATILHO MENTAL DO PARADOXO DA ESCOLHA:

O **Gatilho Mental** do **Paradoxo** da **Escolha**, as pessoas não gostam de tomar decisões, quanto mais opções

you mostrar para elas, mais difícil será delas escolherem e you pode acabar perdendo a venda.

Faça as pessoas terem escolhas simples.



13° GATILHO MENTAL DA HISTÓRIA:

O **Gatilho Mental** da **História**, e o Por que de contar histórias é um excelente ***gatilho?***

Porque nós, seres humanos, somos criaturas emocionais e as histórias desencadeiam nossas emoções.

Contar uma história é a maneira mais antiga de se passar aprendizado e isso acontece de geração em geração.

Tornando o ***Lead*** o *Protagonista* da história fará com que ele sinta emoções, sendo persuadido e tomando a decisão de compra.

14° GATILHO MENTAL DA SIMPLICIDADE:

O **Gatilho Mental** da **Simplicidade**, tudo que as pessoas procuram são soluções que resolvam seus

problemas, que atendam às suas necessidades e de forma prática e rápida poupando-lhes tempo e esforço.

O caminho até a realização de um objetivo é algo que pode definir se uma pessoa tomará uma decisão ou não.

Mostre para o seu público o caminho mais simples de seguir e que qualquer pessoa consegue obter resultados.

15° GATILHO MENTAL DA REFERÊNCIA:

O **Gatilho Mental** da **Referência**, Quando fazemos uma escolha, dificilmente essa decisão é tomada em termos ***absolutos***.

Pelo contrário, geralmente tomamos decisões baseadas em experiências que já tivemos anteriormente .

Mostre o preço original do seu produto e, em seguida, o novo valor com desconto, isso pode gerar a percepção de que está barato, ajudando na venda.



16° GATILHO MENTAL DA CURIOSIDADE:

O **Gatilho Mental** da **Curiosidade**, somos curiosos por natureza, sempre que temos a noção de que algo pode vir depois, despertamos a

curiosidade e ficamos motivados a buscar mais informações sobre o que vem logo após algo.

Para ativar esse **gatilho** você precisa falar sobre:

Segredo, coisas pouco conhecidas, informação restrita, poucas pessoas tem acesso, e a verdade que ninguém nunca contou.



17° GATILHO MENTAL DO INIMIGO EM COMUM:

O **Gatilho Mental** do **Inimigo** em **Comum**, tendemos a nos unir a pessoas que possuam interesses semelhantes ao nossos.

Sendo assim, esse gatilho é capaz de gerar empatia com o seu público, e se for usado através de uma história, torna-se ainda mais eficaz.

Isso porque, quando indentificamos, um inimigo em comum, tanto da empresa quanto de cliente, passamos a estabelecer uma ligação emocional muito forte com o **lead**, pois o mesmo não encherá você como vendedor, mais como um aliado.

18° GATILHO MENTAL DA GARANTIA:

O **Gatilho Mental** da **garantia**, tomar decisões fazem com que saímos da nossa zona de conforto, pois sempre acabamos perdendo algo em troca disso.

A garantia ameniza o impacto que isso tem para as pessoas, pois você garante que caso ela não estiver satisfeita, terá o que ela perdeu de volta, no caso, o dinheiro.



19° GATILHO MENTAL DA SIMILARIDADE:

O **Gatilho Mental** da **Similaridade**, existe uma tendência de gostarmos mais de quem é parecido com a gente, com quem somos similares.

Quando você passa para as pessoas seus valores, as formas que pensa, elas tendem a se sentir mais próximas de você.

Isso facilita no momento da venda. Se u estou mais similar à minha audiência. Isso gera o quê? Conexão.



20° GATILHO MENTAL DA EXCLUSIVIDADE:

O **Gatilho Mental** da **exclusividade**, está diretamente relacionado ao lado sentimental.

É normal que as pessoas queiram se sentir especiais. Além disso, quanto mais exclusivo é um produto, maior é o status de seus usuários.


Diversas vezes, o que estimula a compra de um produto não é o preço ou o benefício direto, e sim o status com a aquisição. Por isso trate os seus clientes com exclusividade e veja o aumento das vendas.





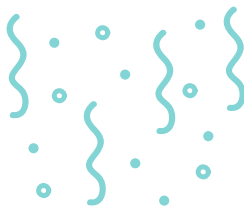
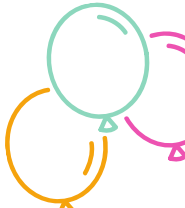
PARABÉNS!!!

Se você consumiu esse e-book até aqui eu tenho que te dar meus sinceros **PARABÉNS**, por que não é todo mundo que consegue e se você conseguiu você é um vencedor e os



vencedores fazem parte do meu time, time de quem luta, corre atrás dos seus objetivos que coloca o conhecimento adquirido em prática, que não desiste no primeiro obstáculo, que colhe os resultados em massa.

E agora eu te pergunto, e aí, você quer fazer parte do meu time de vencedores?




Se a sua resposta for "Sim" parabéns novamente, agora você é um **Vencedor** e você acabou de ganhar

2 SUPER BÔNUS EXCLUSIVOS **MEU!!!**

BÔNUS 1:

A oportunidade de aprender hoje o Único Método, Passo a Passo, para Ter Resultados Rápidos na Internet como Afiliado.

Treinamento 100% Focado em Geração de Renda Rápida Online

...E Mais: Como **VOCÊ** pode criar Estratégias de Vendas a partir do **ZERO... Garantido** 

O Método Resultado é um Treinamento Planejado para Gerar Renda Rapidamente.

São estratégias que podem ser aplicadas por qualquer pessoas e não precisa investir nada em estrutura.

Exatamente O Que Fazer Em Cada Etapa Da Venda, Tudo, Palavra Por Palavra, Passo A Passo.

Você vai encontrar **TUDO** o processo da parte **Prática e Estratégica.**

✓ Como criar uma Estratégia de Vendas;

✓ Como Trabalhar como Afiliado Usando o Celular;

- ✓ Encontrar Nichos Lucrativos;
- ✓ Aproveitar sua audiência inicial; Vendas (de verdade, sem SPAM) nas Redes Sociais;
- ✓ Todas as Mais Novas Estratégias de Vendas Rápidas;

Sim, é ABSOLUTAMENTE FEITO PARA TE FAZER VENDER 😊!

E Ainda...

- ✓ Vendas Rápidas usando Páginas no Facebook;
- ✓ Vendas Rápidas usando Grupos no Facebook;



- ✓ Vendas Rápidas usando Seu Perfil no Facebook;
- ✓ Vendas Rápidas usando o Instagram;
- ✓ Vendas Rápidas usando o YouTube;
- ✓ E muitas ESTRATÉGIAS!
- ✓ Não precisa experiência;
- ✓ SIM, qualquer um pode!

**CLIQUE EM "SAIBA" MAIS PARA
CONHECER TODOS OS BENEFÍCIOS!**

SAIBA MAIS

BÔNUS 2:

Te entrego "**Agora**" mais:

✓ **7 Super Gatilhos Mentais**, que se você colocar em prática pode aumentar e muito suas chances de venda, são **gatilhos mentais** que eu uso muito e valem muito a pena ser colocados nas suas copys de venda.



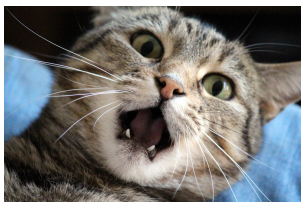
Só continuar lendo abaixo... ↪

21° GATILHO MENTAL DA SURPRESA:

O **Gatilho Mental** da **Surpresa**, pergunto à você: quem não gosta de ser surpreendido? Quem não gosta de receber uma surpresa boa?

Para Você ganhar mais autoridade e criar uma relação duradoura com seu cliente, você precisaria conquistá-lo dia após dia, certo? sendo assim, a surpresa é um gatilho ideal.

Tente surpreender seu público com materiais novos e que entreguem mais do que o prometido.



22° GATILHO MENTAL DO COMPROMETIMENTO:

O **Gatilho Mental** do **Comprometimento**, as pessoas acabam criando um compromisso com isso, elas acabam querendo honrar o que elas concordaram, por que elas criaram um compromisso

com isso, querem honrar com as palavras delas e com as decisões delas então é um gatilho muito bom também pra você chamar a atenção das pessoas.

Como utilizar?

Coloque no meio das suas copys pra pessoa se comprometer com você ali e misture com alguma

transformação que seu produto ou serviço trás.

Exemplo 01:

Olha vou te fazer uma pergunta, e você me responde sim ou não. Certeza que você quer ter liberdade e se tornar seu próprio patrão e ganhar dinheiro viajando o mundo o mundo, sim ou não?

Automaticamente a pessoa vai responder sim e ela fica comprometida com você e depois disso você continua fazendo o que estava fazendo, terminando sua copy ali ou sua estratégia.

IMPORTANTE ↩

Quando você estiver conversando com a pessoa se for usar uma estratégia de conversão 1 á 1, faça perguntas pra ela ficar comprometida ali com você, só não fique fazendo mil perguntas de

uma vez só, tenta fazer algo bem dividido, algo bem equilibrado pra sua copy não ficar chata e sempre lembre-se de seguir a sua **Grande Ideia**.



23° GATILHO MENTAL DA SEDUÇÃO:

O **Gatilho Mental** da **Sedução**, é uma arma muito poderosa. Falar em sedução envolve muitos aspectos e não está presente apenas nos relacionamentos afetivos, mas naqueles que constrói com seus clientes.

Você, como empresa, pode seduzir alguém a comprar o seu produto ou serviço. É uma importante ferramenta de persuasão e convencimento.

Como utilizar?

Você pode mostrar os benefícios, diferenciais do seu produto.

Também pode trazer argumentos e mostrar que ele é o melhor. Para isso pode trazer estatísticas e gráficos reais, que convençam.

Pode fazer isso com imagens, vídeos que emocionam, depoimentos de outros usuários, enfim, muitas são as alternativas que você pode usar.

Você pode usar o gatilho de sedução mesclado com outro gatilho como o da novidade, antecipação ou curiosidade.



24° GATILHO MENTAL DO AMOR E CONEXÃO:

O **Gatilho Mental** do **Amor e Conexão**, engana-se quem pensa que o amor e a conexão só se manifestam no campo interpessoal.

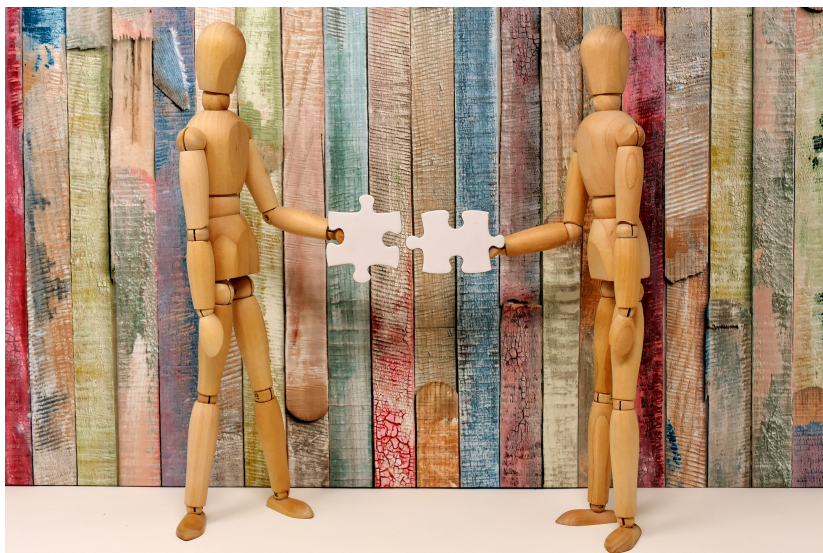
Algumas empresas têm relações tão próximas com seus clientes que conseguem utilizar tal vínculo e afinidade de valores para alcançar resultados cada vez melhores.

Companhias como Apple e Harley-Davidson são apenas dois exemplos de como um público consumidor pode ficar tão apegado a uma marca a ponto de se transformar em uma verdadeira legião de fãs.

Como utilizar?

Tenha uma marca forte e que seja lembrada pela conexão com as pessoas.

Incentive a avaliação por parte dos consumidores e responda a cada uma delas, sempre dando soluções aos problemas e agradecendo os elogios.



25° GATILHO MENTAL DA CONFIANÇA:

O **Gatilho Mental** da **Confiança**, Todo bom relacionamento deve ter a confiança como base – e assim também é para as empresas.

Para evocar esse gatilho, as marcas se posicionam ao lado do consumidor de forma a apresentar transparência em suas ações.

Um exemplo dessa estratégia em ação foi a campanha do Nubank que prometia acabar com os asteriscos nas faturas dos seus clientes.



Como utilizar?

Direto ao ponto: seja sempre verdadeiro com o cliente.

Fuja de pegadinhas, de promoções mal explicadas.

A transparência é tudo que as pessoas querem para confiar em uma marca ou produto.



26° GATILHO MENTAL DA POLÊMICA:

O **Gatilho Mental** da **Polêmica**, dos programas de fofoca às correntes de WhatsApp: é difícil encontrar alguém que não se interesse por uma polêmica.

Por isso, algumas empresas utilizam essa técnica como gatilho mental para chamar a atenção do consumidor e conquistar sua compra.

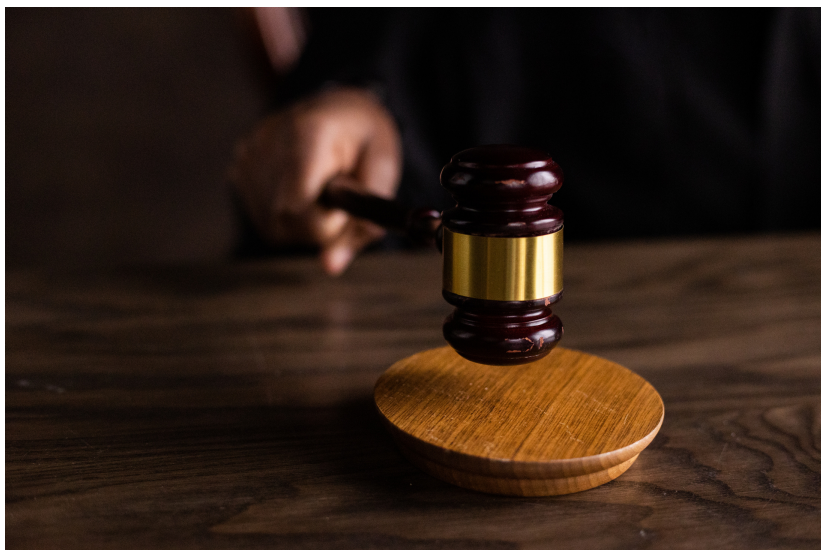
Marcas como Burger King e Pepsi têm em seu histórico campanhas icônicas com provocação aos seus concorrentes diretos, McDonald's e Coca-Cola.

Como utilizar?

Muito cuidado para não passar do ponto e acabar perdendo clientes e ganhando um processo.

A polêmica deve ser sutil, divertida e sem ofensas.

É meio que uma zoeira de leve, vá com calma, rrsrs.



27° GATILHO MENTAL DA HUMANIZAÇÃO:

O **Gatilho Mental** da **Humanização**, Acima de tudo, o marketing precisa entender que está lidando com indivíduos e, por isso, é importante ser humano na forma como se comunica.

O gatilho de humanização entra em ação para apresentar a marca de maneira amigável, expondo sentimentos que causem identificação em seu público.

Essa estratégia busca estreitar os laços e criar relações baseadas no amor.

Como utilizar? ↪

Do atendimento ao pós-venda,
pratique a empatia – habilidade de
se colocar no lugar do outro.

Ofereça ao seu cliente aquilo que
desejaria receber se estivesse no
papel de comprador.

O cuidado e carinho são palavras-
chave aqui.



Utilizar **gatilhos mentais** *não* vão aumentar em 100% suas chances de fechar uma venda, pois existem uma série de fatores que precisam ser

levados em conta para ter sucesso com a técnica, desde o **humor** do cliente até o tipo de **caminho** que o vendedor irá seguir na **abordagem**.

Um outro fator muito importante nesse processo é manter um comportamento honesto e ético.

Portanto, na hora de utilizar algum **gatilho** lembre-se que não devem ser feitos de maneira **displicente**, pois isso só irá dificultar as coisas.



Dependendo do caso, o cliente pode até levar o seu produto, mas se ele não agregar valor ao cliente aumentam as chances de trazer uma dor de cabeça futura.

Por fim, trabalhe bem seus conteúdos, que sejam convincentes e passe **confiança** aos clientes.

Os **gatilhos mentais** estão aí para te ajudar. Que tal colocar em prática?



Eu espero do fundo do meu coração que esse material agregue um valor imenso no seu negócio online e na sua vida, igual agregou na minha quando eu estudei e coloquei isso em prática, funcionou e funciona muito bem até hoje pra mim.


Lembre-se, se você chegou até aqui você é um **vencedor**, e é **imparável**, Nunca, jamais desista de correr atrás dos seus sonhos e objetivos.

Vem fazer parte do meu time, o time dos **vencedores e imparáveis.**



Só hoje você tem a oportunidade de aprender o Único Método, Passo a Passo, para Ter Resultados Rápidos na Internet como Afiliado.

Treinamento 100% Focado em Geração de Renda Rápida Online

...**E Mais:** Como **VOCÊ** pode criar Estratégias de Vendas a partir do **ZERO... *Garantido*** 

O Método Resultado é um Treinamento Planejado para Gerar Renda Rapidamente.

São estratégias que podem ser aplicadas por qualquer pessoas e não precisa investir nada em estrutura.

Exatamente O Que Fazer Em Cada Etapa Da Venda, Tudo, Palavra Por Palavra, Passo A Passo.

Você vai encontrar **TUDO** o processo da parte **Prática e Estratégica**.

- ✓ Como criar uma Estratégia de Vendas;
- ✓ Como Trabalhar como Afiliado Usando o Celular;
- ✓ Encontrar Nichos Lucrativos;
- ✓ Aproveitar sua audiência inicial; Vendas (de verdade, sem SPAM) nas Redes Sociais;



✓ Todas as Mais Novas Estratégias de Vendas Rápidas;

Sim, é ABSOLUTAMENTE FEITO PARA TE FAZER VENDER 😊!

E Ainda...

✓ Vendas Rápidas usando Páginas no Facebook;

✓ Vendas Rápidas usando Grupos no Facebook;

✓ Vendas Rápidas usando Seu Perfil no Facebook;

✓ Vendas Rápidas usando o Instagram;

✓ Vendas Rápidas usando o YouTube;

✓ E muitas ESTRATÉGIAS!

✓ Não precisa experiência;

✓ SIM, qualquer um pode!

CLIQUE EM "SAIBA" MAIS PARA
CONHECER TODOS OS BENEFÍCIOS!

SAIBA MAIS



**ME SIGA NAS MINHAS REDES
SOCIAIS!**



@hitalu silva

Posto Muito conteúdo gratuito que
te ensina a ter resultados na
internet de verdade.



[Youtube.com/c/Hitalu](https://www.youtube.com/c/Hitalu)

Meu canal no YouTube é mais
diversão, uma pegada totalmente
diferente pra descontrair mesmo,
conteúdos da minha vida diária de
carros, motos esportivos, vlogs,

viagens, trolagens e etc..

Se inscreve lá!

