

O QUE SÃO
**GATILHOS
MENTAIS? +31**



- AUMENTE SUAS VENDAS AGORA MESMO -

@brunanataliablog

Gatilhos Mentais são:

ÓTIMAS ARMAS DE PERSUASÃO

Pois são atalhos que nosso cérebro possui que o leva a tomar decisões “automaticamente”.

Pois na busca de transformar nossas decisões em escolhas mais fáceis, nosso cérebro “automatiza” certas decisões para se manter focado em escolhas que julga precisar de uma maior atenção.

O CURSO MAIS COMPLETO DE MARKETING DIGITAL

FORMULA NEGÓCIO ONLINE DE ALEX VARGAS

- ✓ Aprenda *Passo-a-Passo* como construir seu negócio digital de maneira sólida, do **ZERO!**
- ✓ Seja um **EMPREENDEDOR DIGITAL DE SUCESSO** e Ganhe **MAIS DE 10MIL REAIS POR MÊS!**
- ✓ Tenha acesso a **MAIS DE 200 AULAS** e **18 BÔNUS!**
- ✓ Milhares de Alunos já garantiram sua vaga e estão tendo resultados **INCRÍVEIS...**

CLIQUE AQUI PARA MAIS INFORMAÇÕES!

1- GATILHO DA ESCASSEZ

“a gente só dá valor para algo depois que o perde”

A TÉCNICA USADA É DE LIBERAR APENAS ALGUMAS UNIDADES DE UM PRODUTO, OU VAGAS PARA UM CURSO, POR EXEMPLO, E ASSIM O CLIENTE VAI QUERER COMPRAR LOGO PARA NÃO PERDER A CHANCE!

[@brunanataliablog](https://www.instagram.com/brunanataliablog)

2- Gatilho de Urgência

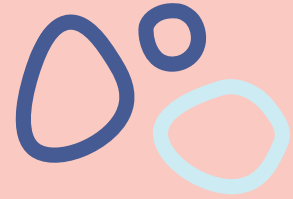
O CLIENTE TEM UM CERTO PERÍODO PARA A COMPRA DE UM PRODUTO, OU PERDERÁ A CHANCE DE TÊ-LO

Isso o faz agir mais rápido, como o gatilho da escassez, para não perder a chance antes do tempo acabar!



3- Gatilho da Prova Social

PRODUTOS DIGITAIS, OU PRODUTOS FÍSICOS VENDIDOS PELA INTERNET GERAM AINDA MAIS DESCONFIANÇAS E AS PESSOAS TENDEM A PROCURAR POR PROVAS SOCIAIS DA VERACIDADE DAQUELE PRODUTO ATRAVÉS DA EXPERIENCIA DE OUTRAS PESSOAS.
PROCURE SEMPRE MOSTRAR OPINIÕES E EXPERIÊNCIAS VERDADEIRAS DE QUEM JÁ ADQUIRIU O PRODUTO!

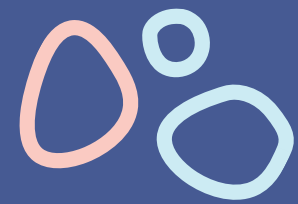


4- Gatilho de Afinidade

SEJA A PRÓPRIA PROVA SOCIAL, MOSTRE AO CLIENTE QUE VOCÊ TAMBÉM TINHA AQUELE PROBLEMA E CONSEGUIU RESOLVER, CASO ISSO REALMENTE TENHA ACONTECIDO!

Ou apenas demonstrar que entende o que ele está passando, se aproximando e criando um relacionamento.





5- Gatilho de Especificidade

PROCURE CONTAR DETALHES DO SEU PRODUTO PARA AUMENTAR A CONFIANÇA DO SEU PÚBLICO NA QUALIDADE DO PRODUTO.

EM CASA DE CONTEÚDO, VOCÊ PODE DAR NÚMEROS EXATOS, POR EXEMPLO: "COMO FATUREI R\$5.364,32 NO MEU PRIMEIRO MÊS COMO AFILIADO".



6- Gatilho de Comunidade

**NATURALMENTE O SER HUMANO TENDE A QUERER
PERTENCER A UM GRUPO**

Outro pensamento está ligado ao da prova social, já que tanta gente usou e deu certo, para aquela pessoa também deve funcionar.



7- GATILHO DA CONTROVÉRSIA

“Emagreça comendo o que gosta”

NESTE GATILHO VOCÊ USA ALGUM PADRÃO MUITO CONHECIDO E DÁ UMA SOLUÇÃO TOTALMENTE INVERSA, CLARO, SE POSSÍVEL, PARA NÃO CAUSAR O EFEITO CONTRÁRIO NO CLIENTE. ESSA QUEBRA DE OBJEÇÕES ATRAI MUITO PÚBLICO.

8- Gatilho de Curiosidade

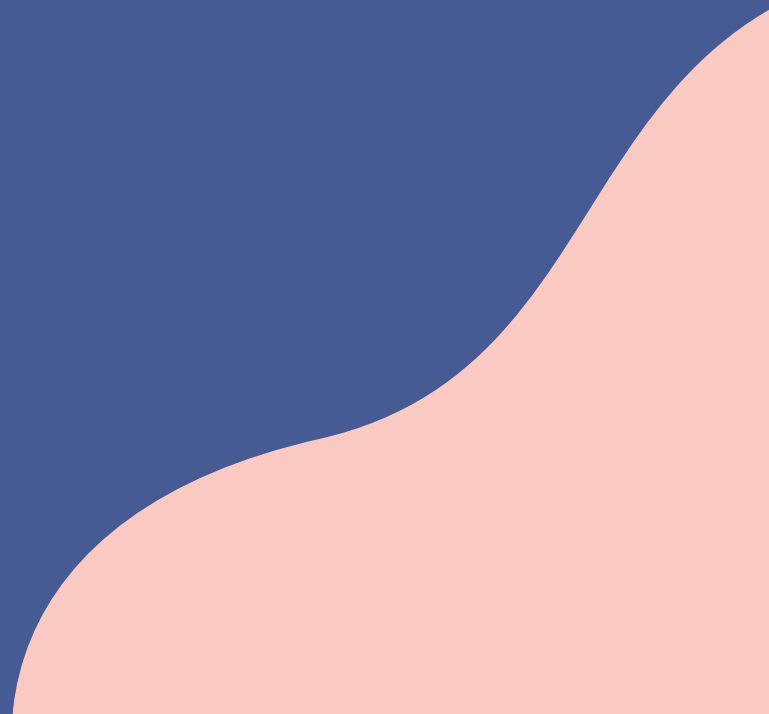
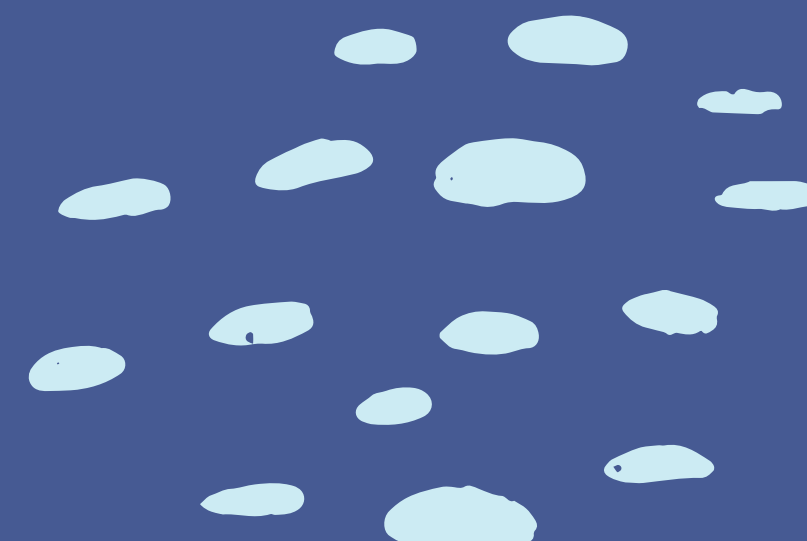
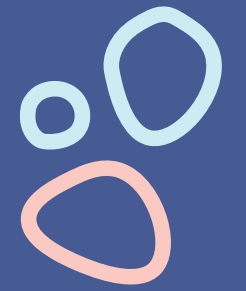
GERAR A CURIOSIDADE DO SEU PÚBLICO OS MANTÉM INTERESSADOS NO QUE VOCÊ TEM A DIZER.

Aumenta muito a interação do seu público e atrai novo visitantes interessados e curiosos. Fale de conteúdos futuros, novos projetos, detalhes interessantes do produto etc;

9- Relação de Dor e Prazer

**COMECE FOCANDO NAS DORES DO SEU PÚBLICO,
LEMBRANDO-O DOS PROBLEMAS QUE ELE POSSUI.**

Logo depois mostre-o a solução para esse problema, mostrando que você conhece maneiras de resolvê-los. Depois apresente os benefícios de resolver esse problema.



10- Gatilho da Reciprocidade

OS SERES HUMANOS TENDEM A RETRIBUIR ALGO BOM FEITOS A ELE. POR ISSO A ENTREGA DE VALOR É TÃO IMPORTANTE ANTES DE PENSAR NAS VENDAS QUE VOCÊ FARÁ.

Pois ele já conhecerá a qualidade do seu produto e/ou de suas recomendações e sabe que ao comprar algo seu além de te ajudar, estará adquirindo algo bom.



11- Gatilho de Autoridade

AS PESSOAS TENDEM A SEGUIR AS DICAS DAQUELES QUE CONSIDERAM SUPERIOR, QUE ACHAM QUE POSSEM MAIS CONHECIMENTO. POR ISSO SE POSICIONAR COMO AUTORIDADE NO SEU NICHU TE TRARÁ ÓTIMOS BENEFÍCIOS.

12- Gatilho de Razão

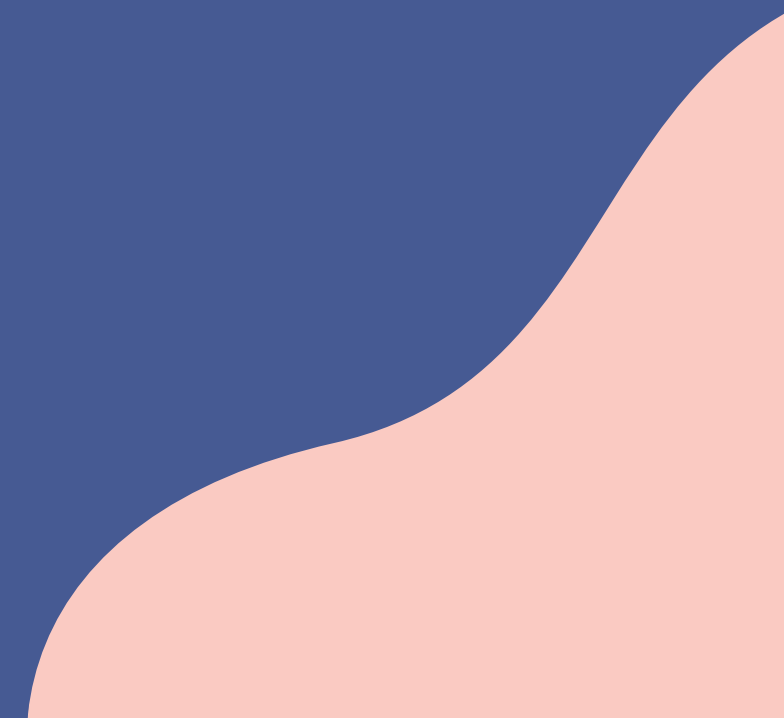
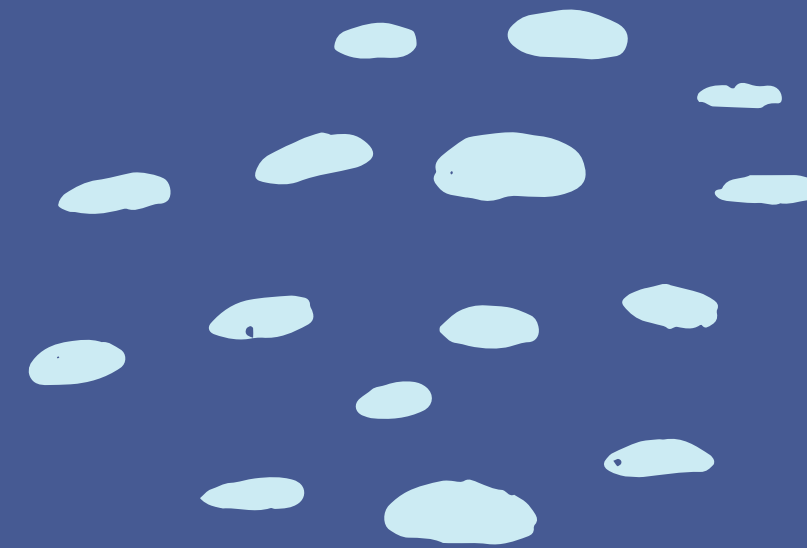
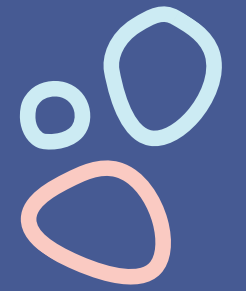
A MAIORIA DOS GATILHOS FUNCIONA AO FAZER A PESSOA AGIR EM MOMENTO DE EMOÇÃO, PORÉM:

Deixar claro o porquê que seu cliente deve comprar aquele produtos, mostrar os reais benefícios e como aquilo resolverá os problemas dele.

13- STORYTELLING

CONTAR HISTÓRIAS É UMA DAS ESTRATÉGIAS MUITO UTILIZADAS NO MARKETING DIGITAL

Contar uma história para seu cliente faz com que ele se conecte a você, muitas vezes ativa emoções nele, talvez ele possua uma história muito parecida com a sua. Você pode ativar som, audição, visão etc. e tornar sua história mais tangível.



O CURSO MAIS COMPLETO DE MARKETING DIGITAL

FORMULA NEGÓCIO ONLINE DE ALEX VARGAS

- ✓ Aprenda *Passo-a-Passo* como construir seu negócio digital de maneira sólida, do **ZERO!**
- ✓ Seja um **EMPREENDEDOR DIGITAL DE SUCESSO** e Ganhe **MAIS DE 10MIL REAIS POR MÊS!**
- ✓ Tenha acesso a **MAIS DE 200 AULAS** e **18 BÔNUS!**
- ✓ Milhares de Alunos já garantiram sua vaga e estão tendo resultados **INCRÍVEIS...**

CLIQUE AQUI PARA MAIS INFORMAÇÕES!

14- Gatilho de Culpa

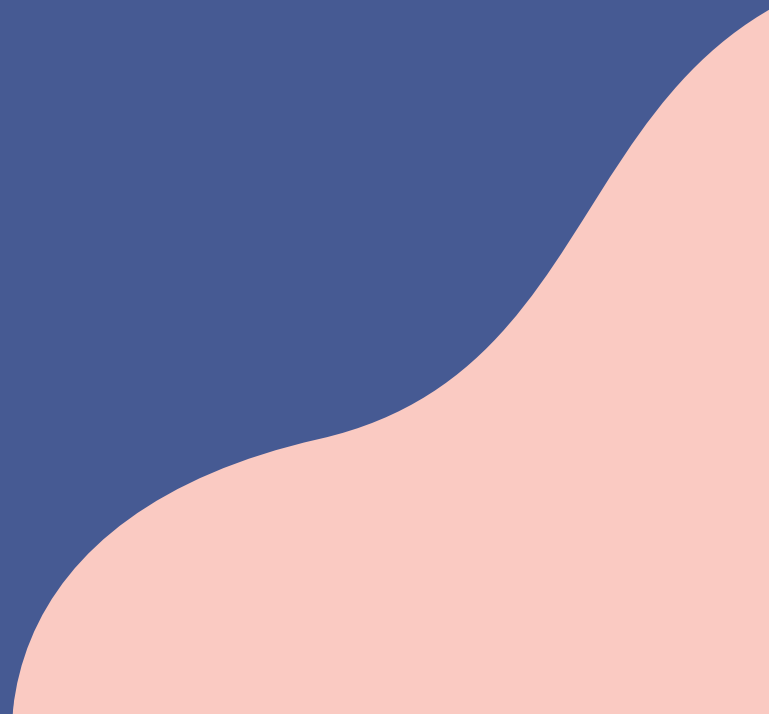
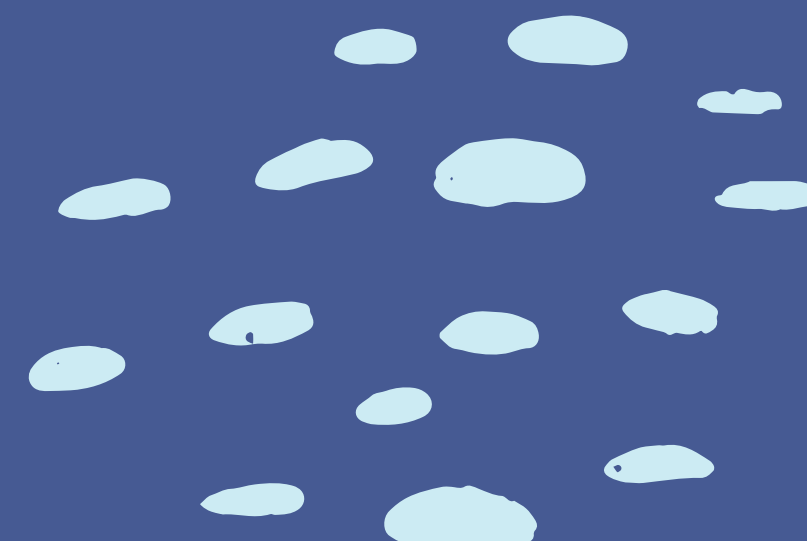
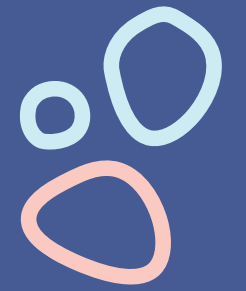
CULPE SEU CLIENTE POR UMA DOR DELE E MOSTRE COMO ELE PODE RESOLVER AQUILO COM SEU PRODUTO

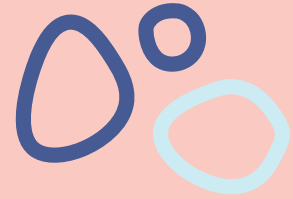
Por exemplo: "Você gostaria de dar o melhor para sua família, porém seu trabalho consome todo seu tempo e você ainda recebe pouco por isso? Tenho a solução para isso..."

15- Gatilho da Surpresa

COMO É BOM RECEBER UM PRESENTE FORA DE ÉPOCA APENAS PORQUE A PESSOA LEMBROU DE VOCÊ, NÉ?

Está muito ligado ao gatilho de reciprocidade. No gatilho da surpresa, você pode, por exemplo, dar um conteúdo extra se ela comprar seu produto. Muitos afiliados dão bônus na compra do produto que promovem.





16- Gatilho de Empatia

DEMONSTRE QUE SE IMPORTA COM SEUS CLIENTES

Pergunte a opinião de seus compradores, no que você poderia melhorar, mostre que está procurando sempre melhorar seus conteúdos, incentive seu público a deixar dúvidas e procure respondê-las ao máximo.

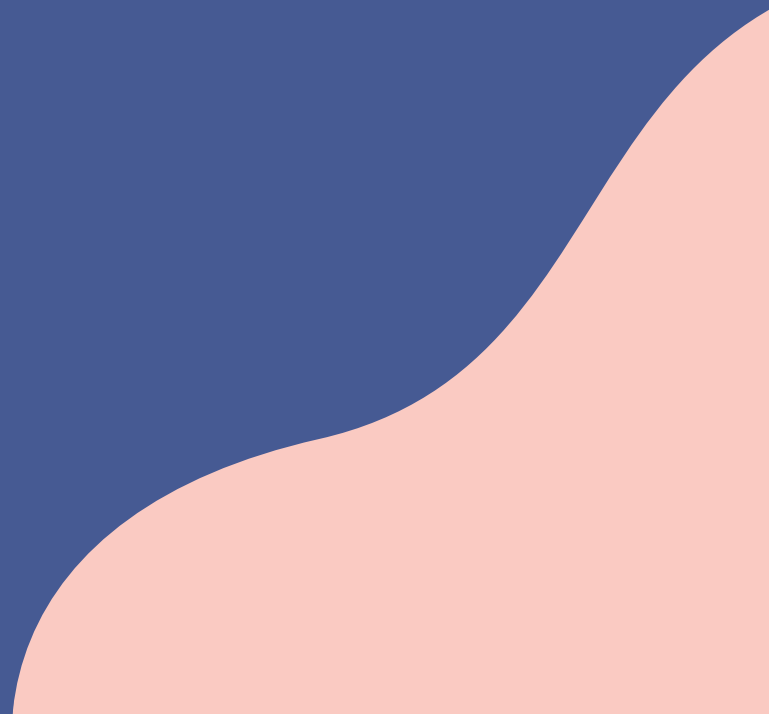
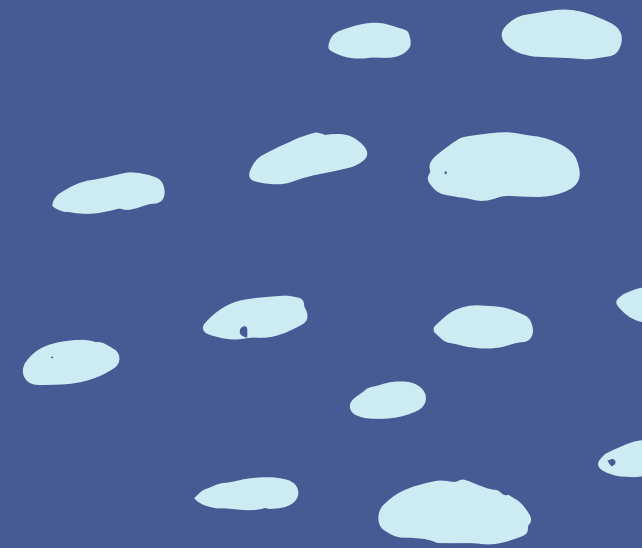
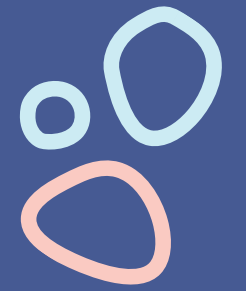
17- Gatilho da Simplicidade

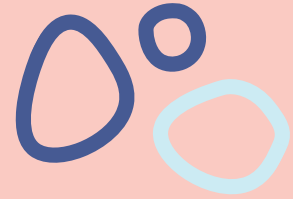
SIMPLIFIQUE

Não use todos os gatilhos de uma vez, ou crie uma página cheia de informações, com um design carregado, cheio de chamadas, por exemplo.

Procure simplificar suas páginas, ter um design mais 'clean', usar textos sem muita enrolação etc;

Criar listas ou posts com as palavras rápido, fácil, simples etc, chama muita atenção.

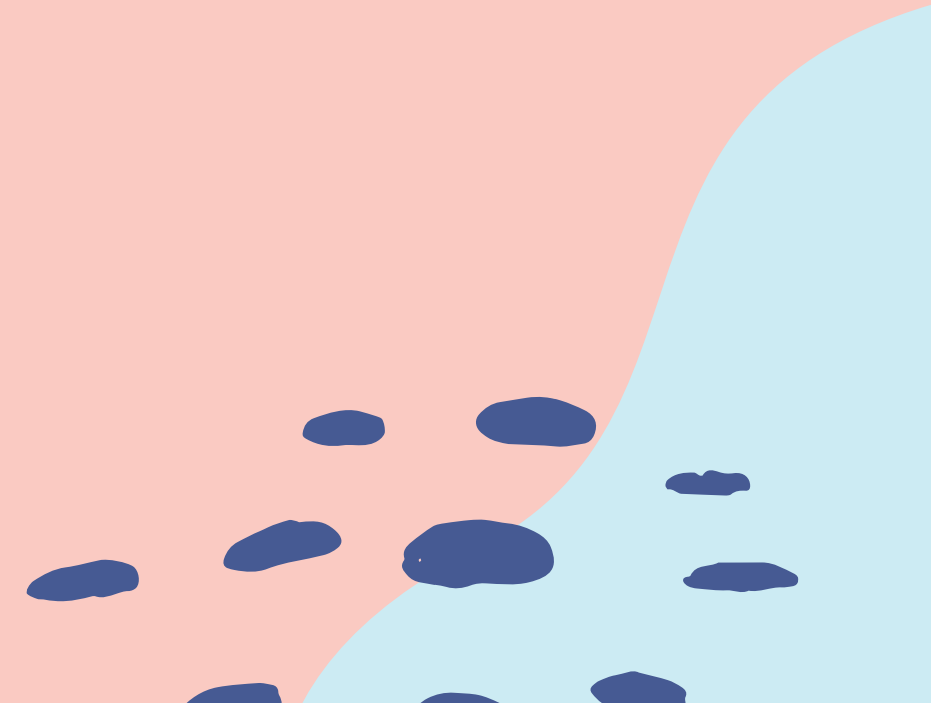




18- Seja Multicanal

ESTEJA EM DIVERSOS LUGARES

Não é uma regra, porém estar presente em vários lugares aumente sua autoridade e seu público. Divulgue seus conteúdos em diversos formatos. O uso do Remarketing também mostra a importância deste gatilho.

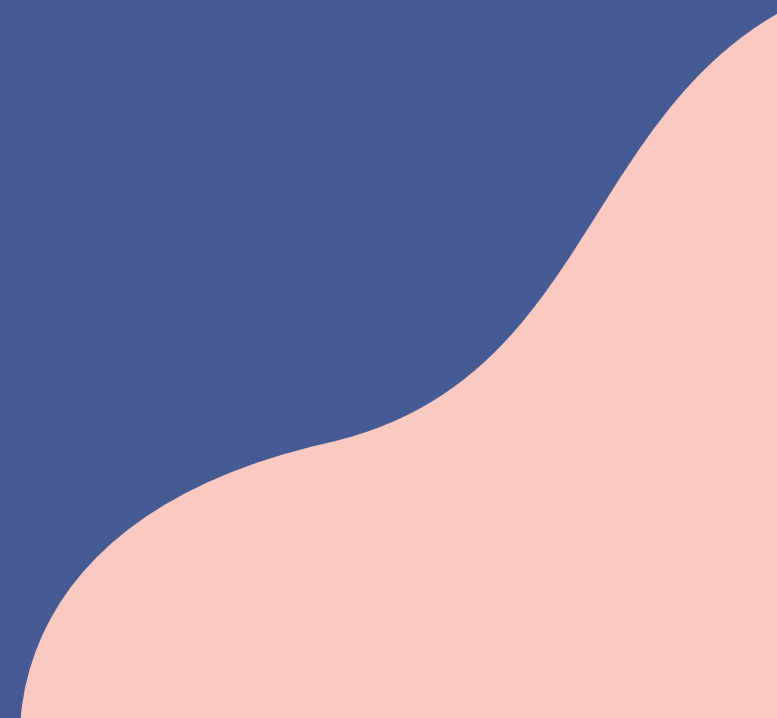
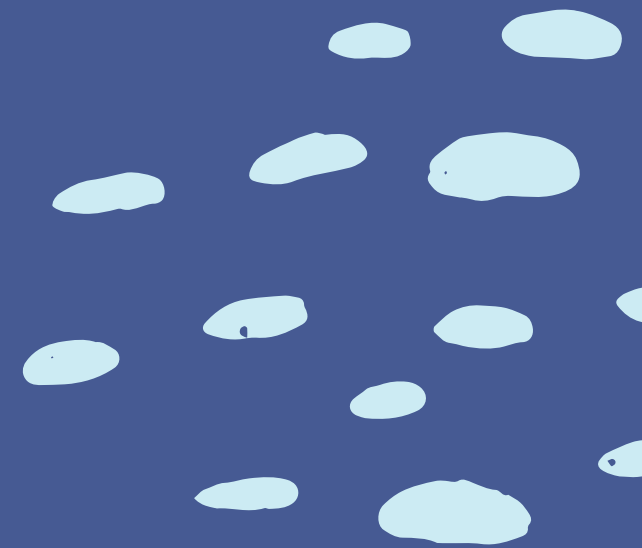
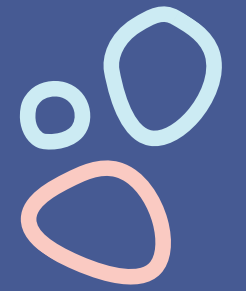


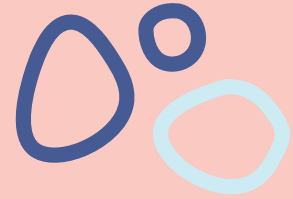
19- Gatilho do Descaso

VOCÊ QUER AJUDAR A PESSOA, MAS NÃO ESTÁ DESESPERADO PARA VENDER!

Seu objetivo maior deve ser o de ajudar as pessoas do seu nicho, por isso o gatilho do descaso funciona muito bem.

Por exemplo: "Quero apenas pessoas comprometidas em se tornarem Empreendedores Digitais de sucesso, se esse não é seu caso, não compre este treinamento"





20- Garantia

"CASO NÃO GOSTE DO CURSO, VOCÊ TERÁ 7 DIAS PARA PEDIR SEU DINHEIRO DE VOLTA"

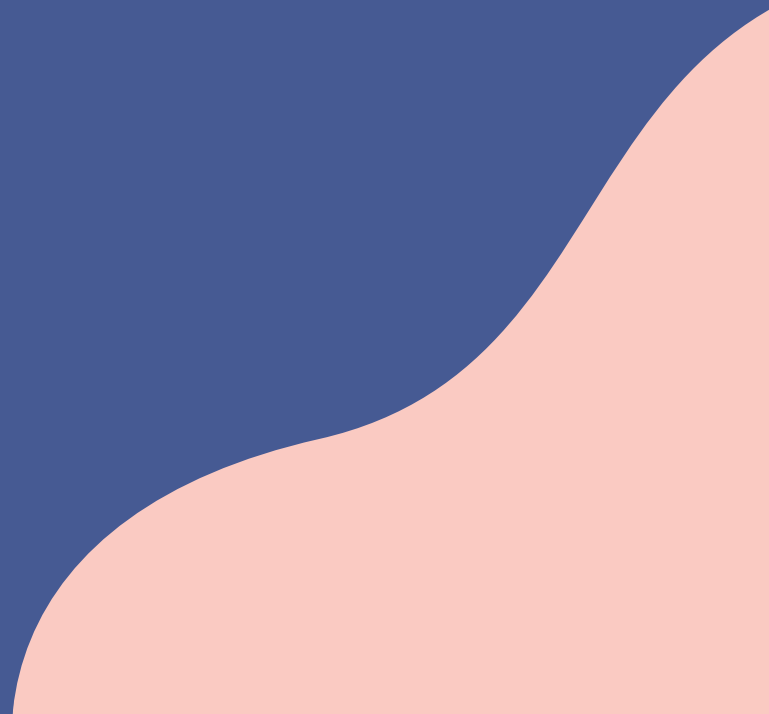
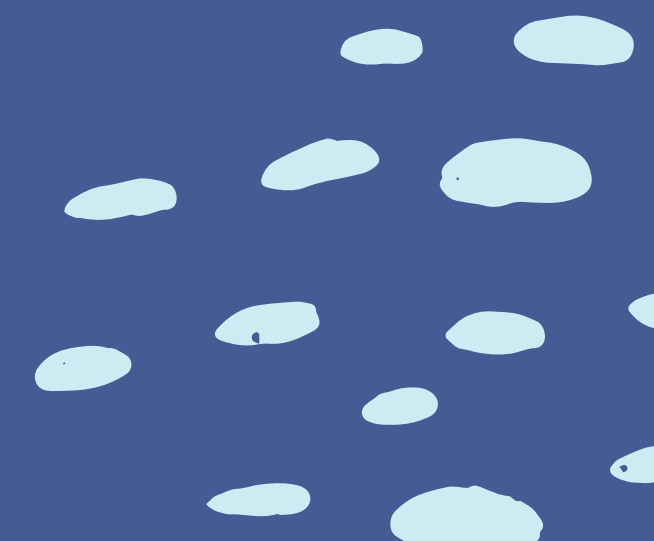
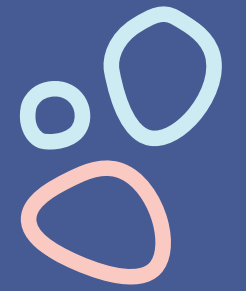
Isso trás uma confiança para pessoa e um conforto ao saber que não terá seu dinheiro desperdiçado caso esse produto não seja o que ela esperava.

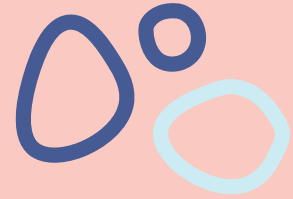
21- O Porquê

POR QUE A PESSOA DEVE COMPRAR SEU PRODUTO?

Por que comprar este produto? Por que ele trás tantos benefícios? Por que você está vendendo este produto?

Muitas pessoas vendem os porquês invés do produto. Como a pessoa que vende bala no sinal porque precisa do dinheiro, por exemplo, você muitas vezes compra apenas para ajudar. As pessoas gostam de PORQUÊS!

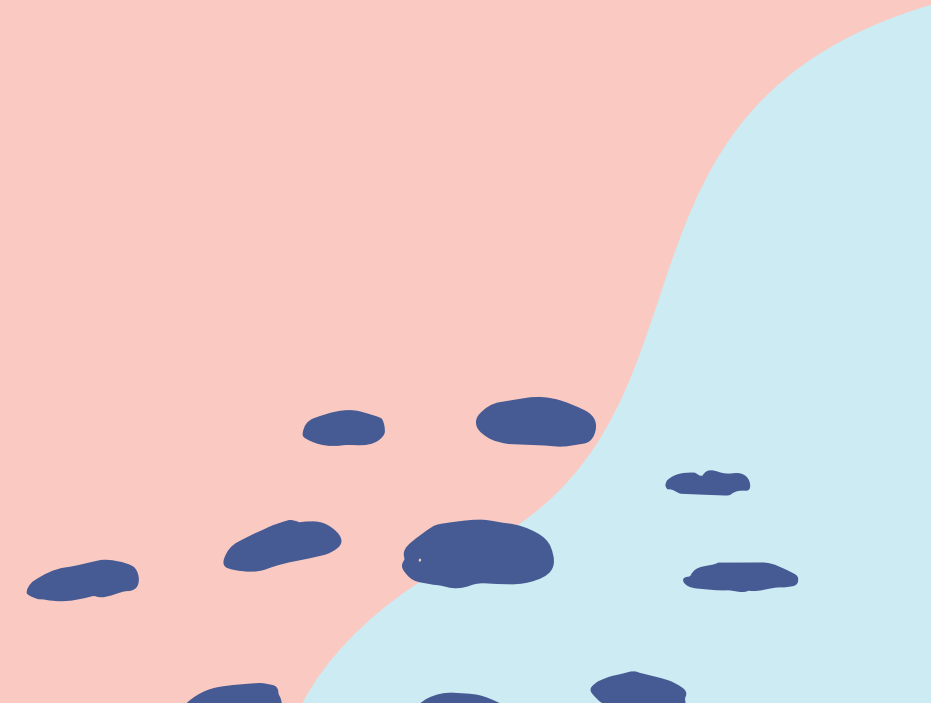




22- Novidade

PESSOAS GOSTAM DE EXCLUSIVIDADE

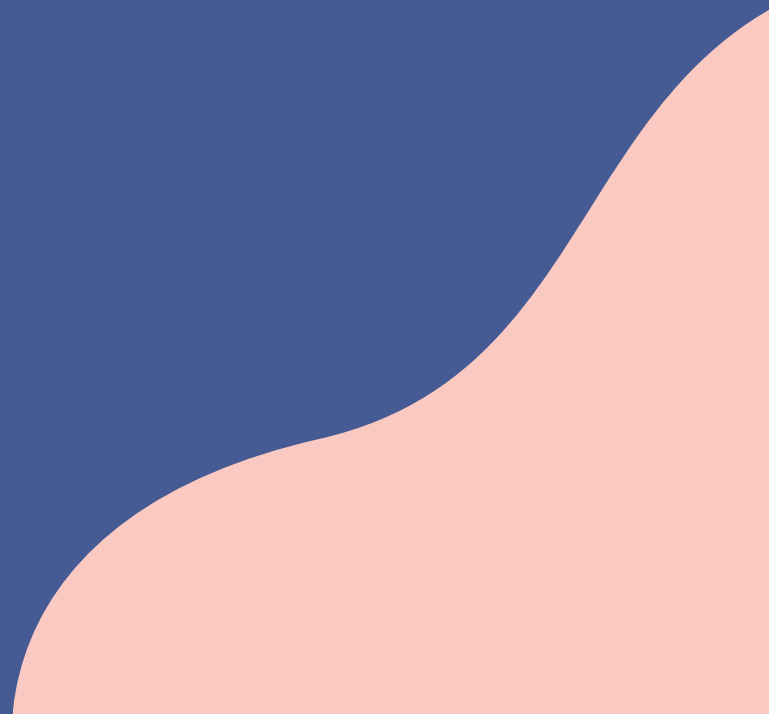
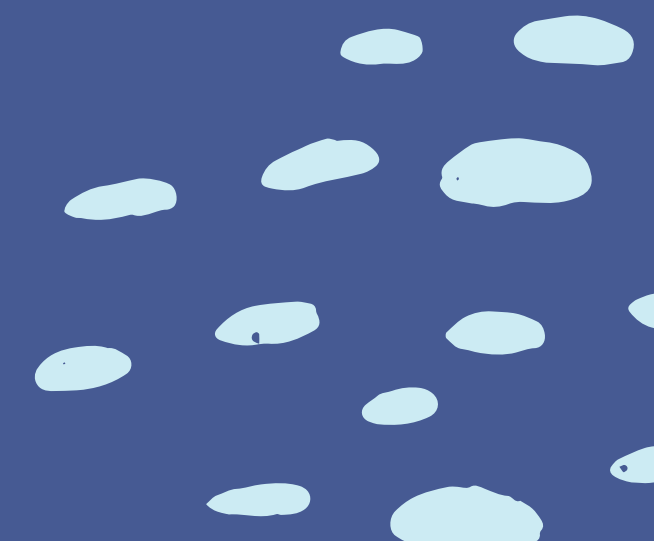
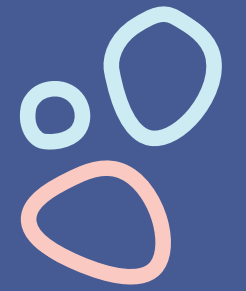
Apresente novidades, lance novos produtos, mostre novos métodos. Mesmo que não tenha um grande diferença, o fato de ser algo novo já chama muita atenção do seu público.

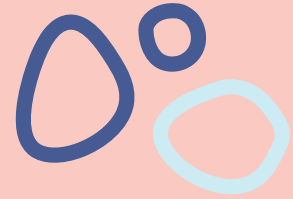


23- Comprometimento

"CASO NÃO TENHA RESULTADO, PEÇA SEU DINHEIRO DE VOLTA"

Você já deve ter visto alguma propaganda na televisão falando que caso você não alcance o resultado esperado você pode pedir seu dinheiro de volta, esse é o gatilho de comprometimento, onde você ganha a confiança do seu cliente, e ele saberá que não está jogando seu dinheiro "fora" caso o produto não funcione. Porém, há várias maneiras de utilizar este gatilho na prática.

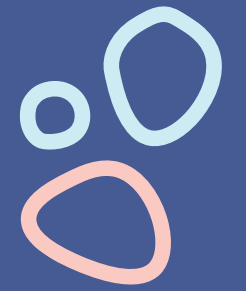




24- Medo

**AS PESSOAS PREFEREM EVITAR PERDER ALGUMA COISA,
MAIS DO QUE GANHAR ALGO.**

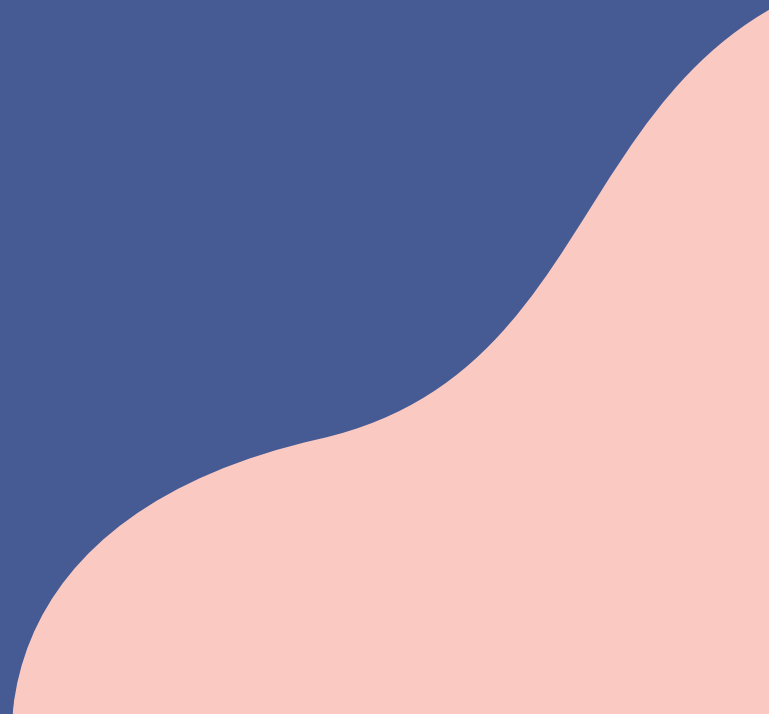
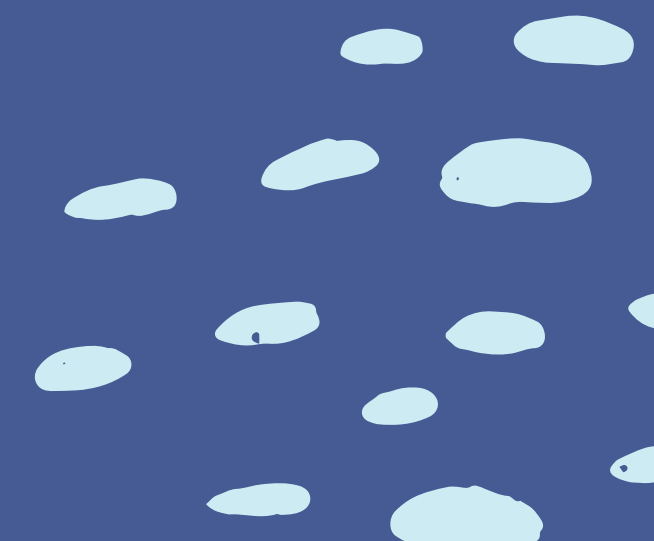
O gatilho da urgência e escassez representam bastante o gatilho do medo. Outra maneira de usar este gatilho, por exemplo: "Você tem medo de fracassar no seu negócio digital? Vou te dar a chance de nunca mais sentir este medo, clique aqui e veja como". Outro exemplo: "5 erros que você comete que afundarão seu negócio"

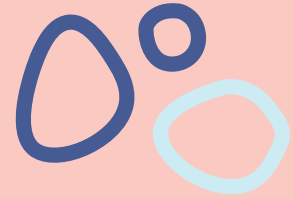


25- Segredo

"CLIQUE E VEJA OS 5 MAIORES SEGREDOS DE EMPREENDEDORES DIGITAL DE SUCESSO"

Usar este gatilho trás bastante tráfego para seu post, já que ativa também o gatilho da curiosidade e da novidade. Como no exemplo acima, a vontade que a pessoa tem em se tornar um empreendedor de sucesso a faria clicar no título, trazendo um público muito qualificado e interessado no seu assunto.

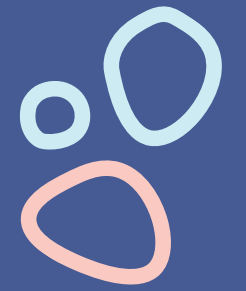




26- Ganância

"VEJA COMO FATUREI 13.562,43 REAIS EM 7 DIAS"

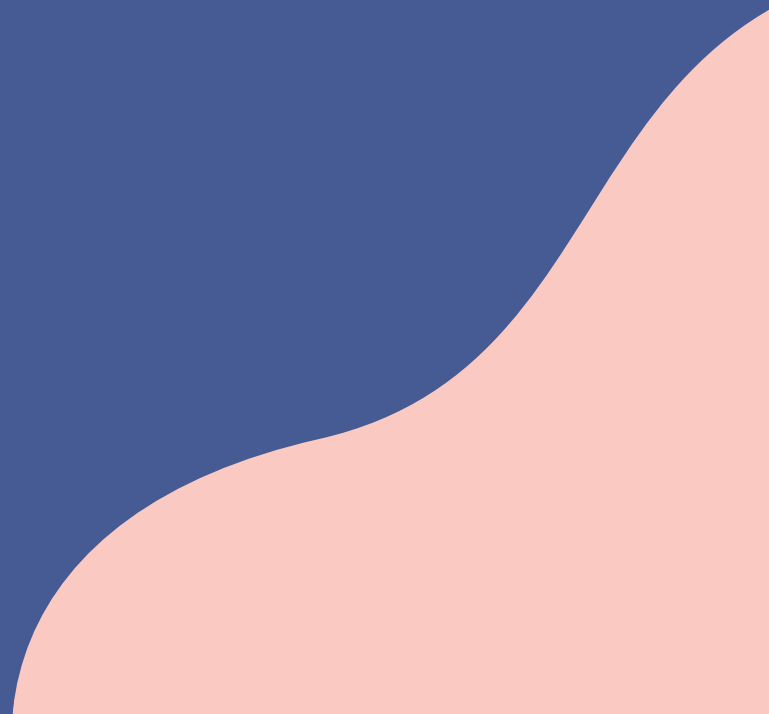
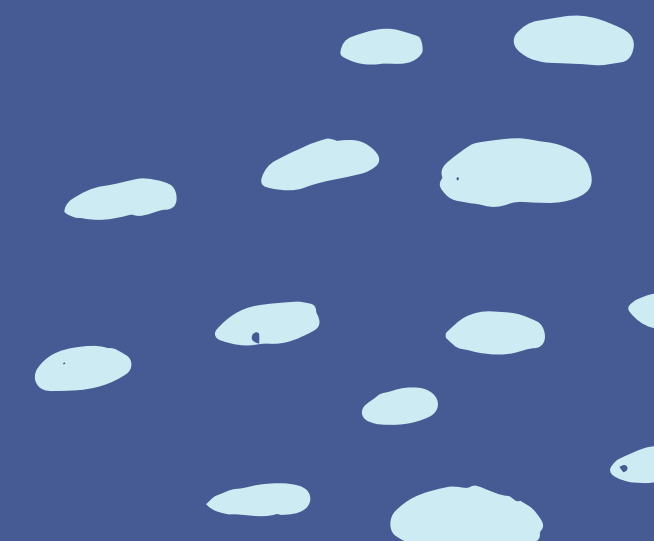
Estimule a ganância do seu público-alvo, sempre com verdade, usando resultados que as pessoas gostariam de ter, mas muitas vezes nem sabem que é possível, e gostariam de replicar sua estratégia, como: "Emagresci 3,5kg em 8 dias, veja como" ou "Ganhei 5.635,09 em 6 dias com esta técnica";

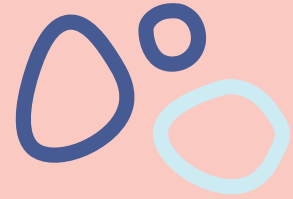


27- Exclusividade

SOMENTE UM GRUPO DE PESSOAS TERÁ ACESSO A ISSO

Você pode usar de diversas maneiras, como: "Apenas quem entrar para minha lista de e-mail terá acesso a [...]" ou "Veja em primeira mão a técnica que utilizei para ganhar R\$562,36 em um dia"





28- Inimigo em Comum

ACHE UM INIMIGO EM COMUM COM SEU PÚBLICO-ALVO

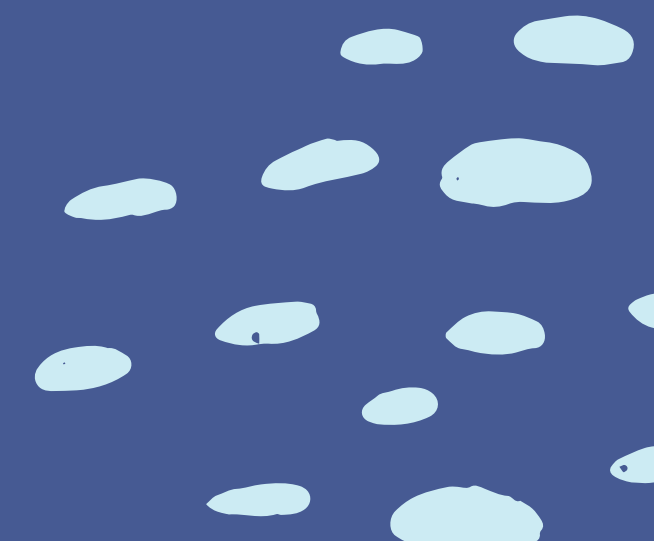
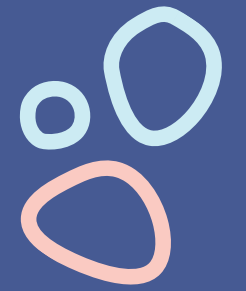
Ache alguma dor que tanto você quanto seu público possuem e juntos vocês poderão achar uma resolução para este problema, Ou você pode apontar um problema que sua persona possui que você já conseguiu resolver, e assim ajudá-lo a combater esta dor.

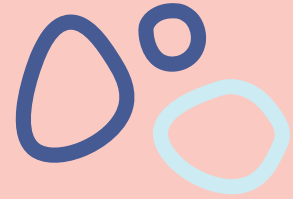
29- Gatilho da Fraqueza

MOSTRE FRAGILIDADE, MOSTRE QUE TAMBÉM ERRA;

Como vendedor você pode usar a humildade e mostrar para seu cliente que você quer ajudá-lo, mas que tudo bem se ele não comprar seu produto, apenas mostre que com seu produto ele terá ótimos benefícios, mas se ele não comprar ele também terá outras chances.

Como criador de conteúdo, você pode mostrar que mesmo chegando onde seu público-alvo quer chegar você também tem suas recaídas, seus momentos de falha, mas que está tudo bem.



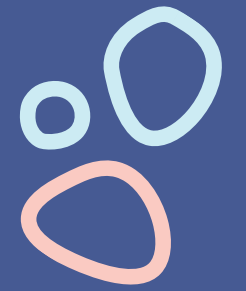


30- Ceticismo

"EU NÃO ACHAVA QUE ERA POSSÍVEL ATÉ CONSEGUIR"

Ao usar este gatilho você cria uma afinidade com seu público que também duvida da sua estratégia, e chama atenção também daqueles que já acreditam porém ainda não tiveram resultados. Você pode falar da sua antiga descrença e mostrar resultados atuais.





31- Use ganchos (loops)

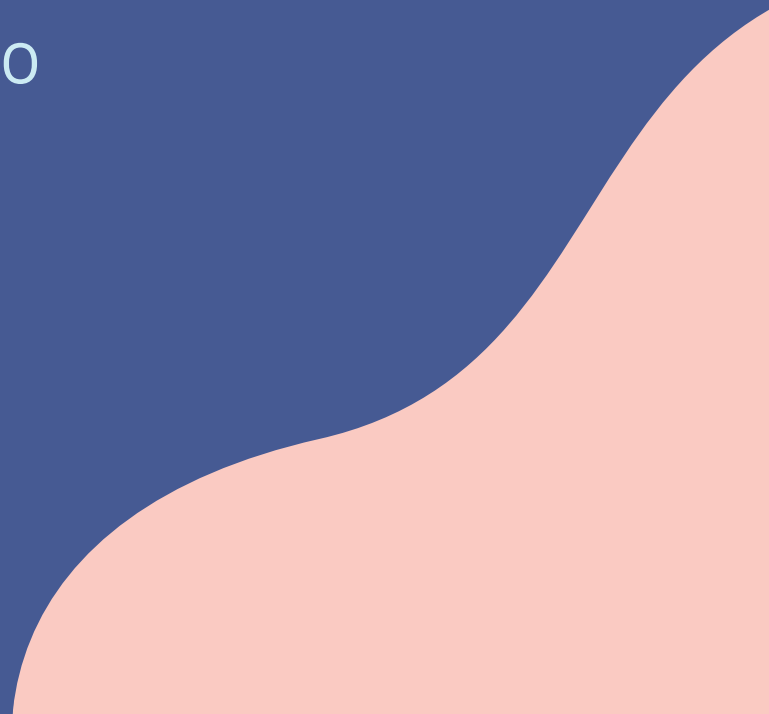
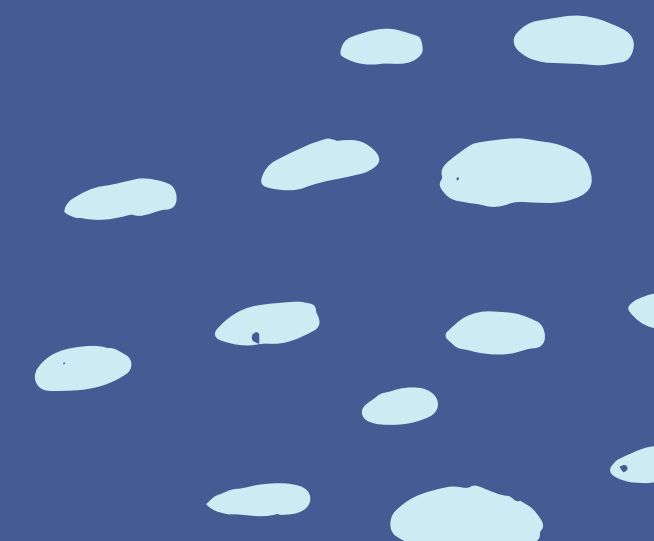
"A QUINTA ESTRATÉGIA É A QUE EU MAIS UTILIZO"

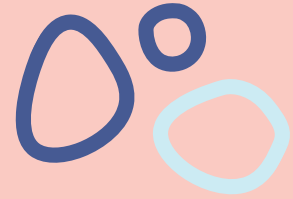
Crie ganhos que mantêm a atenção do seu público no seu conteúdo, como:

"No meio do vídeo te mostrarei como ter acesso ao meu curso grátis"

"Dia 03 eu postarei um artigo contando como fiz minha primeira venda em 2 dias como afiliada"

"Durante este vídeo vou falar para você como participar do meu sorteio..."





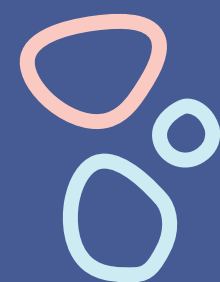
Conclusão

GATILHOS MENTAIS SÃO A BASE PARA UMA BOA COPY!

Usar gatilhos mentais com consciência, de forma verdadeira, ajudará e muito no aumento de suas vendas. Muitos gatilhos funcionam melhor quando são usados junto com outros, porém cuide com exageros, e procure pensar do seu cliente, sempre.

Redes Sociais:

Para mais conteúdos como esse, acesse:



INSTAGRAM:

@brunanataliablog



PINTEREST:

/brunanats



BLOG:

brunanatalia.com



O CURSO MAIS COMPLETO DE MARKETING DIGITAL

FORMULA NEGÓCIO ONLINE DE ALEX VARGAS

- ✓ Aprenda *Passo-a-Passo* como construir seu negócio digital de maneira sólida, do **ZERO!**
- ✓ Seja um **EMPREENDEDOR DIGITAL DE SUCESSO** e Ganhe **MAIS DE 10MIL REAIS POR MÊS!**
- ✓ Tenha acesso a **MAIS DE 200 AULAS** e **18 BÔNUS!**
- ✓ Milhares de Alunos já garantiram sua vaga e estão tendo resultados **INCRÍVEIS...**

CLIQUE AQUI PARA MAIS INFORMAÇÕES!



**Obrigada por
Baixar este
Conteúdo <3**

@brunanataliablog