



21 Gatilhos Mentais poderosos para alavancar suas vendas

VIVER DE BLOG



INTRODUÇÃO

Todas as nossas decisões são tomadas, primeiro, no inconsciente, e só depois vêm à consciência, normalmente acompanhadas de uma justificativa racional.

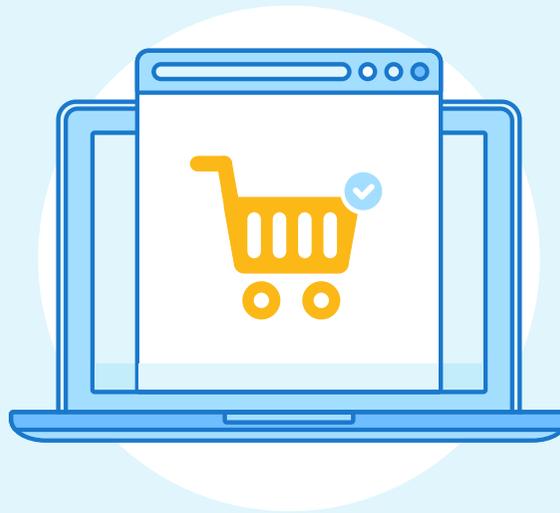
Na realidade existe um número enorme de decisões que nosso cérebro toma e executa sem informar à nossa consciência.

Imagine se, para toda decisão complexa, seu cérebro tivesse que analisar minuciosamente cada aspecto da situação. O cansaço mental seria uma constante em nossas vidas.

Porém, nosso sistema nervoso possui um mecanismo de filtragem para validar as nossas escolhas. E é aí que entram os gatilhos mentais, que se devidamente acionados podem influenciar em nossos processos de escolha.

Neste material você vai encontrar 21 gatilhos mentais poderosos e descobrir como usá-los em seu negócio ou site para melhorar seus resultados.

Garanto que você vai se surpreender!



1



Gatilho Mental #1: Escassez

As pessoas costumam dar mais valor àquilo que é escasso e difícil de conseguir

Como aplicar:

- Curso com “vagas limitadas”
- Bônus especial para os 20 primeiros compradores

2



Gatilho Mental #2: Urgência

Deesperta a necessidade de tomar decisões rápidas para não perder uma oportunidade.

Como aplicar:

- Usar palavras e expressões que demandem uma resposta comportamental instantânea, como: “Só até hoje”, “Sua última chance”, “Hoje é o último dia”, “Imediato” e “Agora”.

3



Gatilho Mental #3: Autoridade

Quem é tratado como autoridade, é respeitado e levado a sério.

Como aplicar:

- Antes de oferecer qualquer produto pago ao seu público, ceda materiais úteis e gratuitos.
- Use imagens suas em palestras, se tiver.
- Tente conseguir depoimentos sobre você de autoridades em seu nicho.



4



Gatilho Mental #4: Reciprocidade

Sempre ofereça materiais gratuitos para seu público. Até quando for vender algo, dê uma amostra grátis do seu produto ou serviço.

Como aplicar:

-A reciprocidade inversa também pode ser usada em seu negócio. Ofereça ao público a possibilidade de ajudar na resolução de algum problema em seus conteúdos.

5



Gatilho Mental #5: Prova Social

Temos necessidade de pertencer a grupos. E quanto mais pessoas optam por determinada opção, mais somos influenciados a tomar a mesma atitude.

Como aplicar:

-Use depoimentos de clientes, números de pesquisas de satisfação, quantidade de unidades vendidas, imagens de pessoas usando seu produto ou serviço, engajamento nas redes sociais, número de leitores do site.

6



Gatilho Mental #6: Porquê

As pessoas simplesmente gostam de ter razões para o que elas fazem.

Como aplicar:

-Responda a todas ou principais objeções sobre seu produto ou serviço.



7



Gatilho Mental #7: Antecipação

Algumas pesquisas indicam que projetar o futuro e o apresentar às pessoas ativa partes do cérebro ligadas à felicidade.

Como aplicar:

-Planeje o lançamento do seu produto e comece a fazer a publicidade, soltando informações semanas ou meses antes do lançamento.

-Você pode realizar webinários, entrevistas com especialistas na área, escrever um artigo e até mesmo criar um trailer para o seu produto que será lançado.

8



Gatilho Mental #8: Novidade

Quando somos expostos a algo novo, há um aumento na liberação de dopamina, neurotransmissor responsável pela sensação de prazer.

Como aplicar:

-Em seu negócio, você pode usar este gatilho incluindo, de tempos em tempos, uma atualização em seu produto ou serviço.

9



Gatilho Mental #9: Relação Dor x Prazer

Conheça as maiores dores e desejos do público-alvo, já que nem todas as pessoas possuem problemas e prazeres semelhantes.

Como aplicar:

-Apresente as soluções que seu produto ou serviço oferecem para os problemas dos clientes. Apenas depois de mostrar os problemas e as soluções é que você deve relacionar seu produto a algo prazeroso.



10



Gatilho Mental #10: Descaso

Em relação aos negócios, este mecanismo é ativado quando mostramos aos clientes que eles se beneficiarão bem mais com o produto do que nós que estamos vendendo.

Como aplicar:

-Apresente as vantagens daquilo que você está oferecendo, frise a resposta para as principais objeções do cliente, mas não seja chato.

11



Gatilho Mental #11: Compromisso e coerência

A concordância entre o que se diz e o que se faz é algo bem visto pela sociedade e geralmente está relacionada à maturidade e ao equilíbrio psíquico.

Como aplicar:

-Ofereça garantias como “Caso o produto não satisfaça suas expectativas, você pode solicitar seu dinheiro de volta no prazo de 30 dias”.

12



Gatilho Mental #12: Paradoxo da escolha

Com muitas opções você pode atrair mais pessoas, mas é provável que venda mais se oferecer menos produtos de uma só vez.

Como aplicar:

-Simplifique processos. Em um cadastro, por exemplo, procure pedir apenas informações indispensáveis.



13



Gatilho Mental #13: História

Contar histórias é a maneira mais antiga que as pessoas têm de se conectar umas com as outras.

Como aplicar:

-Através dessas narrativas, você pode persuadir seu público, levando-o a assumir o papel de herói da narrativa e protagonista da própria vida ao fazer certas escolhas.

14



Gatilho Mental #14: Simplicidade

Se houver várias maneiras de realizar uma determinada tarefa, nós optaremos pela maneira mais simples.

Como aplicar:

-Apresente algo que seu público deseja alcançar e, em seguida, mostre como o seu produto encurtará o caminho até a conquista desse objetivo.

15



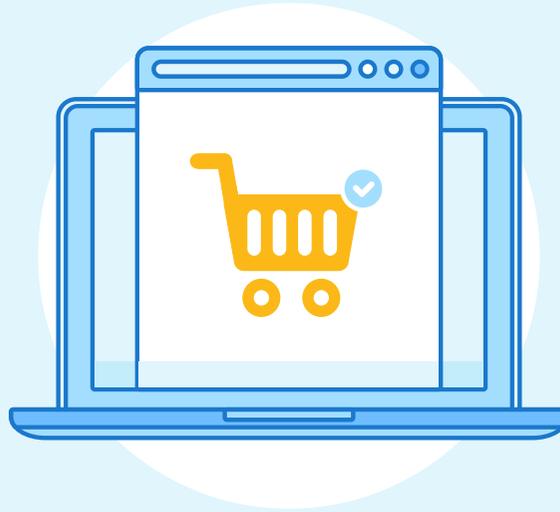
Gatilho Mental #15: Referência

Grande parte de nossas decisões é tomada com base em experiências anteriores que tivemos. Em um processo de compra, analisamos concorrentes para chegar a uma conclusão.

Como aplicar:

-Apresente de 3 a 4 propostas de preços, juntamente com os benefícios de cada “pacote”.

-Use este gatilho em promoções e liquidações. Mostre o preço original e, em seguida, o novo valor com desconto.



16



Gatilho Mental #16: Curiosidade

Quando existe um espaço em branco entre aquilo que sabemos e aquilo que queremos saber, somos motivados a buscar informações para preenchê-lo.

Como aplicar:

-Para ativar esse gatilho, você deve usar títulos/assuntos chamativos, usando termos como segredo, pouco conhecido ou informação exclusiva.

17



Gatilho Mental #17: Inimigo Comum

Todos o público e empresas possuem um inimigo em comum. Em seu negócio, cabe a você descobrir qual é o maior vilão dos seus consumidores.

Como aplicar:

-Se você também passou pelo problema que seu produto visa solucionar, mostre isso às pessoas. Isso irá conectar ainda mais você ao seu público.

18

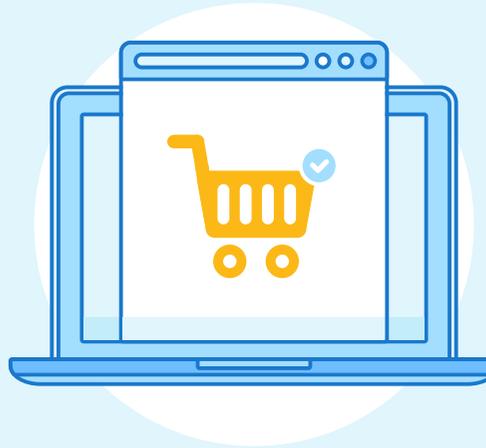


Gatilho Mental #18: Garantia

As garantias são essenciais para minimizar a dor de sair de uma zona de conforto e tomar uma atitude.

Como aplicar:

-Ofereça garantias para seu público na hora da venda. Quebrar essas barreiras ajuda na tomada de decisão.



19



Gatilho Mental #19: Similaridade

O gatilho mental da similaridade é a sua oportunidade para se conectar com seu público.

Como aplicar:

-Não deixe de mostrar sua missão, seus valores e trazer seus pensamentos mais particulares à tona.

20



Gatilho Mental #20: Exclusividade

Adoramos pertencer a um grupo. Porém, mais do que isso, adoramos pertencer a um grupo que é exclusivo.

Como aplicar:

-Faça o lançamento do seu produto uma única vez no ano, ao invés de vendê-lo sempre.

-Envie um conteúdo exclusivo para seus leitores cadastrados na sua lista de email

21



Gatilho Mental #21: Surpresa

Quem não gosta de ser surpreendido positivamente? Entregue mais do que prometeu ao seu público.

Como aplicar:

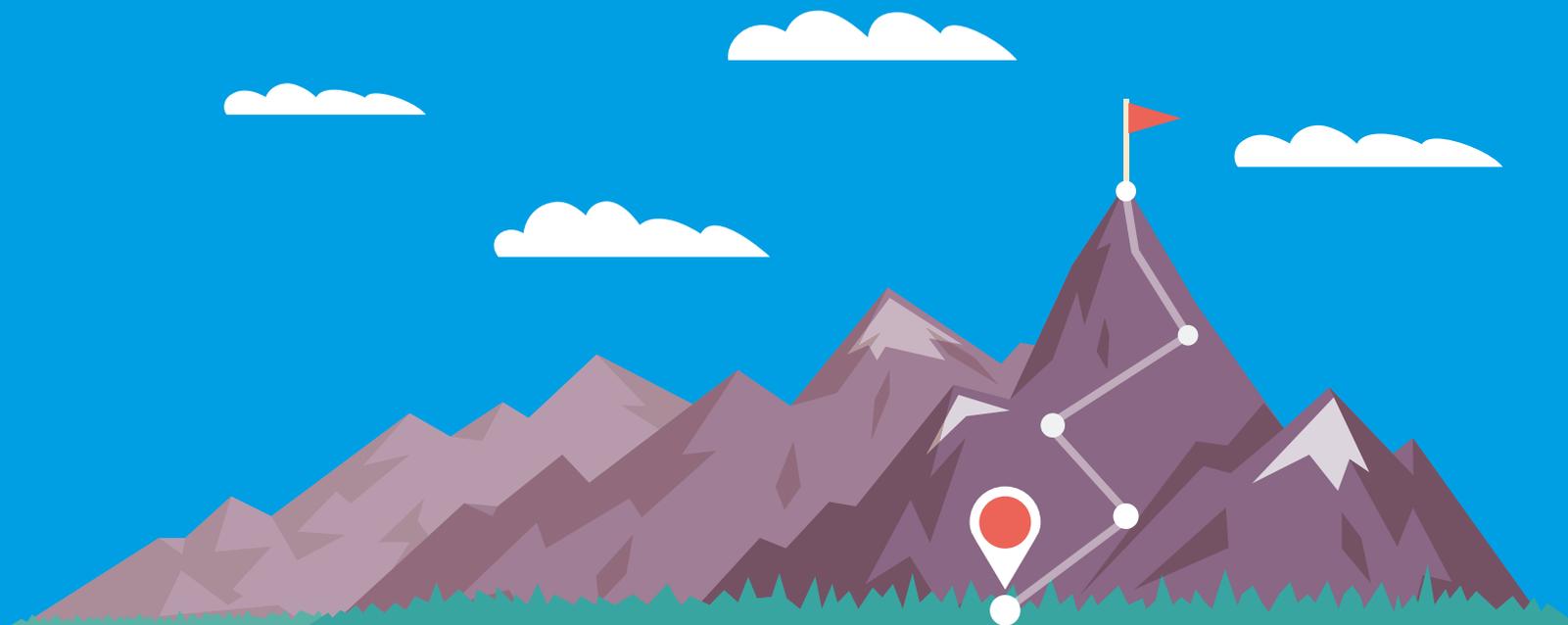
-Ofereça um brinde ou bônus inesperado, isso certamente aumentará a satisfação do cliente em relação à compra.

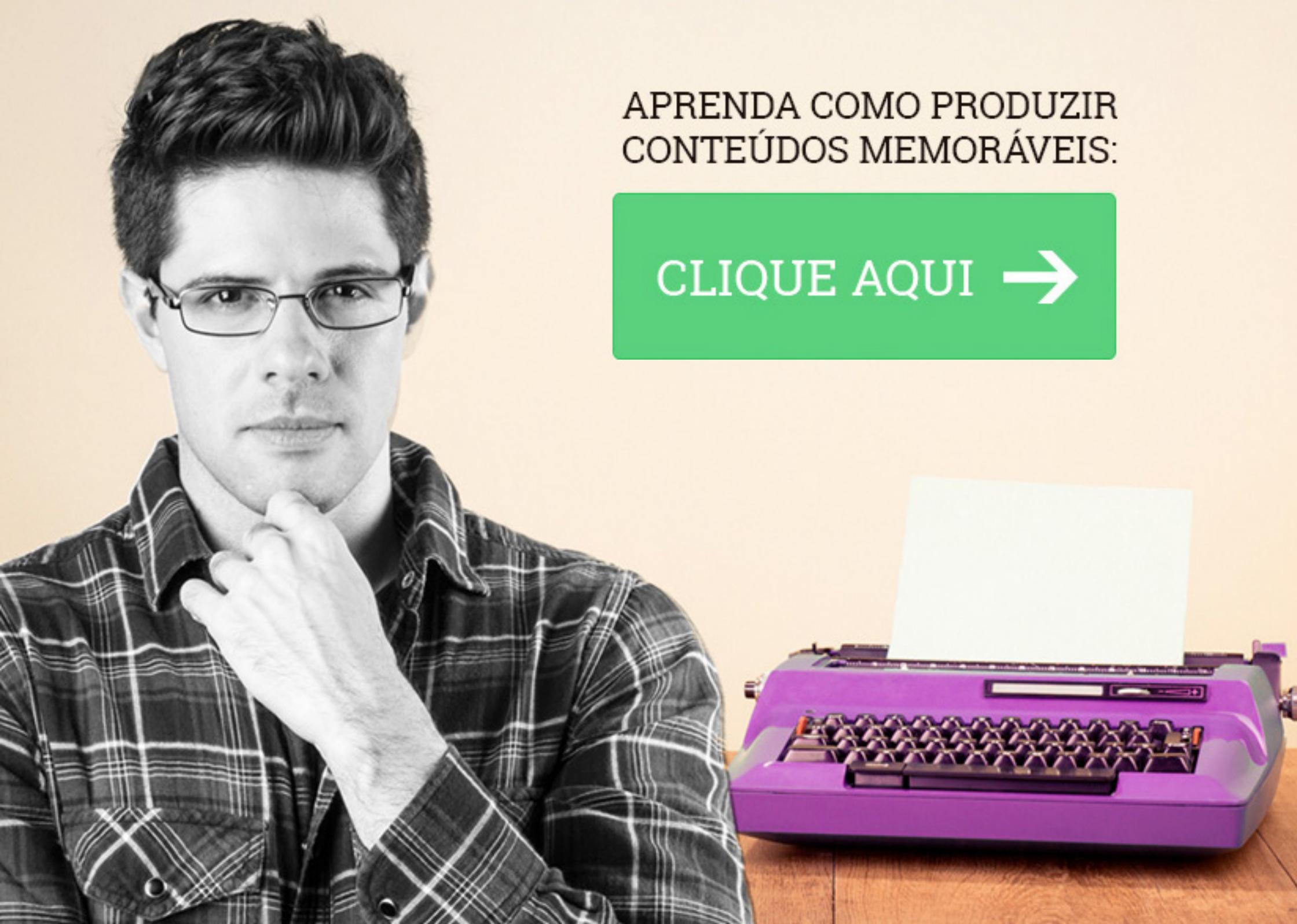
O Henrique é minha referência absoluta no que se diz respeito a criação de audiências e receita através de um blog”. - **Érico Rocha**

Viver de Blog é um dos 1.000 sites mais influentes do Brasil segunda ranking **Alexa**.

Livro negócios digitais atingiu a quarta posição entre os mais vendidos no ranking da **Veja**.

Eleito um dos melhores blogs de marketing digital do Brasil pela **Hubspot**.



A man with dark hair and glasses, wearing a plaid shirt, is shown in a thoughtful pose with his hand on his chin. In the background, a purple typewriter sits on a wooden desk with a blank sheet of paper. The overall scene is set against a plain, light-colored wall.

APRENDA COMO PRODUZIR
CONTEÚDOS MEMORÁVEIS:

CLIQUE AQUI →



HENRIQUE CARVALHO

Vive exclusivamente de blog desde seus 23 anos e tem como propósito de vida ajudar cada vez mais pessoas a realizar o sonho de Viver de Blog também.

Link para Redes Sociais

Dicas rápidas
e práticas de
Marketing Digital

Fique de olho nas
atualizações de conteúdo
memorável do Viver de Blog



Palestras, entrevistas e
conteúdos em vídeo sobre
Marketing Digital

@viverdeblog
Acompanhe o meu dia
a dia na rede social do
momento



Publicações relevantes e
atualizadas do mercado de
Marketing Digital

Espírito Viver de
Blog traduzido
em imagens
inspiradoras

VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.