



13 Gatilhos Mentais pra Explodir suas Vendas!

Pra quem não sabe, gatilhos mentais são conceitos que aplicamos desde o primeiro contato com a lead (potencial cliente) para aumentar as chances de transformar (converter) aquela lead em um cliente fiel.

Existem gatilhos mentais por categorias, ou seja: Gatilhos emocionais, gatilhos da atração e até a famosa teoria do bode na sala!

No artigo de hoje vamos conhecer os gatilhos mentais e pra que eles servem. Você vai entender de uma vez por todas porque se fala tanto de gatilhos mentais atualmente no marketing digital e qual a importância deles na hora de apresentar uma oferta ou entrar em contato com seus clientes.

Ao final do artigo eu deixei link para download de um PDF dos gatilhos mentais citados nesse artigo, caso você queira levar essa informação contigo ok! Agora, vamos ao que interessa!

Afinal, O que São Gatilhos Mentais?

Em uma definição Gatilhos mentais são truques que usamos pra aumentar as vendas. Na verdade, eles são usados em todo lugar, não apenas na internet mas principalmente fora dela! Mas o profissional responsável por tornar esse assunto conhecido na internet é o Érico Rocha, empreendedor famoso por trazer a metodologia Formula de Lançamento aqui para o Brasil.

Como mencionei, podemos classificar os gatilhos por categorias; Por exemplo, existem os gatilhos mentais da atração que servem para atrair o seu potencial cliente até o produto e deixá-lo, digamos que, apaixonado pelo produto. Abaixo uma relação de 13 gatilhos mentais junto ao respectivo significado.

Mas antes, a definição mais acertada para gatilhos mentais é: Formas de atrair e conquistar o cliente!

Gatilho da AUTORIDADE

Ser uma autoridade é o que gera vendas automaticamente. Nós temos uma tendência a confiar em pessoas experientes, aquelas que tem mais tempo de trabalho, diploma na parede e já viveu ou já passou por aquilo que você ainda vai



passar. Quando a pessoa se torna um especialista no assunto, nossa confiança sobe de nível.

com certeza você não vai preferir passar com um médico recém formado quando tem a opção de ser atendido por um médico mais velho autor de diversos livros e etc.

Gatilho da ANTECIPAÇÃO

Esse gatilho consiste em dar uma pequena amostra e fazer a pessoa esperar para poder consumir o restante do produto. É o que acontece em lançamentos de cursos que oferecem aqueles famosos 3 vídeos de conteúdo e um último vídeo de venda. Esse gatilho é caracterizado também por oferecer uma amostra do produto.

Imagine oferecer um pedacinho do bolo que você está vendendo. Ai você pergunta: Gostou do bolo? Pois é, esse bolo só será vendido daqui há alguns dias. Isso gera uma antecipação, a pessoa fica ansiosa esperando pelo dia de finalmente comprar o bolo e poder devorar o restante.

Gatilho da ESCASSEZ

A ideia desse gatilho é aumentar o valor do produto, diminuindo o prazos, vagas, acessos, tempo de uso e etc. Tudo o que é raro vale mais. E você vai ver muito o gatilho da escassez sendo utilizado na internet, como: Apenas para os 100 primeiros! Fecha no dia tal, ultimas vagas e por ai vai.

Você deve ter visto esse gatilho em todo lugar, só não imaginou que era um gatilho. Como por exemplo os corretores de imóveis que colocam na placa: Ultimas Unidades. Os vendedores do mercado livre que sempre tem apenas 1 unidade do produto em questão e por ai vai.

Gatilho da PROVA SOCIAL (COMUNIDADE)

Esse é aquele gatilho da onda.. Da moda.... Da revolução! Quantas vezes algum amigo seu te convidou pra fazer parte de algo só porque estava todo mundo entrando? Pois essa é a ideia desse gatilho. Exemplo; Se todo mundo fala bem é porque deve ser bom; Empresas com muitos seguidores nas redes sociais; Posts de blogs com muitos comentários e por ai vai.



Muitos cursos usam esse gatilho no lançamento quando enviam aqueles emails com assunto: Caiu o servidor! Isso é uma forma de usar esse gatilho da prova social e criar uma situação onde apenas você está de fora. E sim, isso é válido nas vendas, técnica de venda é técnica de venda e ponto final!

Acontece que ninguém gosta de ficar de fora, as pessoas querem participar, querem estar envolvidas nos principais projetos, pois tudo que chama a atenção da maioria, tende a ser um marco, tende a estar na moda e nós temos esse defeito de nunca querer ficar ultrapassado ou ser quadrado e ignorante, ou até mesmo ser o último a saber... Isso ninguém quer!

Gatilho do CONTRASTE

Isso é quando você faz uma comparação de um produto bom com outro extremamente ruim! Comparar um produto ou serviço com outro muito pior, faz com que a percepção de qualidade aumente! E esse é o gatilho que envolve a teoria do bode na sala. Quando você mostra ao seu cliente a pior coisa que ele poderia comprar, você revela pra ele o fundo do poço e isso deixa evidente o quanto seu produto é superior.

Imagine que seu produto é como uma montanha. Se você mostrar outra montanha, seu cliente vai pensar: Seu produto não é tão alto assim! Mas se você mostrar ao cliente o fundo de um vale ou uma caverna, logo ele vai perceber que sua montanha (produto) é incrivelmente alto!

Gatilho da SIMPATIA

Acredite se quiser, mas ser simpático é um gatilho mental. Pouco usado, mas funciona muito bem! Porque não conseguimos negar algo para alguém simpático. Simpatizar com alguém ou com uma ideia nos faz agir positivamente e esse é o poder pra fazer seu cliente ouvir o seu conselho quando você diz: Compre! Adquira, pegue, faça, leve, aproveite!

Gatilho da SEGURANÇA

Tudo o que você fizer pra deixar o cliente seguro da compra é considerado um gatilho da segurança. Dar garantia de qualidade por exemplo, proporciona o



sentimento de segurança nas pessoas! Ex; Satisfação garantida ou seu dinheiro de volta. O mais, depoimentos de sucesso ajudam a reforçar a segurança.

Gatilhos da SURPRESA

Apresentar algo que as pessoas não estavam esperando aumenta o nível de satisfação. Enviar um brinde ou uma amostra grátis junto com as compras de um cliente; Enviar uma informação adicional de alto valor e que fará a diferença para o seu cliente, esqueça as iscas digitais nesse momento, deve ser algo que realmente venha pra somar e não pareça que você esta apenas querendo algo em troca.

Gatilhos da SOLUÇÃO

As pessoas não compram um produto ou serviço, elas compram a solução para um problema! Lembra da história da caneta no filme O Lobo de Wall Street? As pessoas não querem comprar uma furadeira, elas querem um furo na parede; Ninguém quer gastar com uma consultoria financeira, elas querem organizar as contas da empresa; O dono de uma loja não quer fazer propaganda dos produtos, ele quer vender mais;

Apresentar a solução ao invés do conteúdo do seu produto é um dos gatilhos de maior sucesso e pouco utilizado. Traga-me soluções e menos problemas! Ou seja, quando você vai vender um curso, se ficar falando do que o cliente vai aprender, isso pode parecer como mais problemas pra ele. Pois ele vai pensar, nossa, ainda tenho que assistir todos esses vídeos.

É muito mais fácil e prático falar do que ele será capaz de fazer com o conhecimento adquirido no curso. Ou seja, falar dos resultados que ele poderá alcançar e não do caminho que ele deverá percorrer pra atingir os resultados. É claro que esse gatilho quando usado de forma exagerada, faz surgir promessas altas demais que podem ser interpretadas como falsas ou abusivas.

Gatilhos da URGÊNCIA

Quando você sabe que é a ultima chance, que faltam poucos minutos ou horas pra tomar uma decisão, logo você assume isso como prioridade na sua vida. Mas uma prioridade passageira, que vai acabar em breve se você não se decidir. Criar um



senso de urgência faz as pessoas agirem. A última bolacha recheada do pacote é sempre a mais disputada. Últimas unidades; Últimos dias com desconto; A última coca-cola no deserto e etc.

Gatilho EMOCIONAL

Proporcionar bem estar é um benefício que também é considerado na hora da compra. Esse gatilho é muito utilizado nos comerciais de Tv em datas comemorativas como Natal e Ano Novo. E em alguns produtos específicos como nos comerciais de margarina. E até os comerciais do Trident dão foco ao bem estar quando prometem menos caries e dentes mais brancos.

Gatilhos da EXCLUSIVIDADE

Todo mundo quer fazer parte de um grupo seletivo, querem se sentir especiais. Algo tipo Sala VIP; Ou Somente para convidados; O mais usado pra isso atualmente são os grupos no Facebook somente pra alunos por exemplo. Torne exclusivo e pronto, o valor percebido do seu produto vai aumentar e sua marca é fortalecida também.

Gatilhos da REPETIÇÃO

Fazer a sua marca aparecer repetidas vezes cria a sensação de grandeza! Igual aquele programa de humor que é uma porcaria, Zorra Total, já viu? Ninguém gosta, mas os bordões estão na boca do povo; eles vivem repetindo.

A utilização do remarketing é fundamental pra usar esse gatilho, aparecer várias vezes deixa a sensação de que a marca é forte, grande, imponente e etc. Pois você começa a dizer mesmo que no pensamento: Esse produto é bom, ele está em todo lugar!



Como Usar os Gatilhos Mentais pra Aumentar suas Vendas

Agora que você já conhece os gatilhos mentais, você pode ficar a vontade pra usá-los nos seus projetos da forma que quiser. Veja o que você deve fazer pra conseguir tirar o máximo de proveito dos gatilhos mentais nos seus projetos.

A primeira recomendação é que você use eles separadamente em iscas digitais e produtos simples de preço baixo. Pra descobrir qual deles funciona melhor com o seu público. Dessa forma você poderá fazer uma análise de qual gatilho é mais forte pra você e seu público, depois fica fácil decidir em qual deles você dará mais foco em um projeto maior.

Após descobrir quais gatilhos são os melhores pra você. Agora você começar a trabalhar eles em conjunto, mas não todos de uma vez. Use os mais fracos juntos, depois use os mais fortes juntos. Veja se por acaso um não vai atrapalhar o outro. Sempre anote tudo o que você vai fazer pra não se perder e poder extrair o máximo de resultado em um projeto grande.

Você pode usar os gatilhos de várias formas. Com páginas de captura, com iscas digitais, com produtos de terceiros como afiliado, com conteúdo em vídeo e em webinar's principalmente. Na verdade o hangout é a melhor forma de conseguir combinar vários gatilhos de uma só vez.

Livro Grátis - A Arte de Convencer

Pra enriquecer ainda mais esse conteúdo, quero deixar pra você a recomendação de um ebook que vai abrir sua mente no quesito persuasão. Esse livro foi escrito por um dos mais respeitados especialistas em persuasão do Brasil e vai abrir sua mente, você vai aprender usar os gatilhos mentais como um verdadeiro mestre conquistando seus clientes e conseguindo convencê-los a confiar e comprar de você várias e várias vezes.

>>> [Click Aqui e Acesse a Página do Ebook](#) <<<