



6 Gatilhos Mentais

fora da curva para a sua marca se destacar no mercado

Desperte emoções e ative impulsos em seu cliente! Com as técnicas e estratégias baseadas em gatilhos mentais, que influenciam percepções, comportamentos e decisões de compra, você vai aprimorar sua abordagem de vendas, conquistar a preferência do seu público e obter resultados incríveis.

1

Storytelling

Não subestime o poder de uma boa história! Emocione o seu cliente com uma narrativa criativa e sensível, criando estímulos que influenciam a decisão de compra de maneira mais eficiente. Com o *storytelling*, você inspira e cativa o seu público.

>> **Mostre como seu produto ou serviço pode transformar a vida das pessoas; crie um enredo envolvente, com suspense, surpresa e reviravoltas.**

2

Humanização

Mostre o lado humano da sua empresa e construa uma relação de empatia com os consumidores! Com o gatilho da humanização, você cria, ainda, um senso de identificação e envolvimento com o seu cliente.

>> **Coloque seus colaboradores nas redes sociais, dando dicas relevantes; conte histórias reais de clientes que tiveram experiências positivas com a sua marca.**

3

Por quê

Convide o seu cliente a refletir sobre a relevância do seu produto e aumente a sua credibilidade demonstrando transparência. Utilizando o gatilho “por quê”, você vai fornecer argumentos convincentes para que ele tome a decisão que você deseja.

>> **Faça perguntas retóricas, despertando a curiosidade e criando um engajamento maior; responda ao seu público com argumentos genuínos e justificativas completas.**

4

Simplicidade

Menos é mais! Simplifique a mensagem, o processo ou a oferta e torne-os mais acessíveis e atrativos para o seu público. Com o gatilho da simplicidade, você captura a atenção do seu público e facilita a compreensão da sua mensagem.

>> **Transmita sua mensagem de forma simples, com linguagem clara e de fácil compreensão; ofereça um design intuitivo, com interface limpa e de fácil navegação.**

5

Inimigo comum

Identifique e destaque um inimigo ou desafio comum que seu público-alvo enfrenta! Essa estratégia vai ajudar a sua marca a criar um senso de união e solidariedade, estabelecendo uma conexão emocional poderosa.

>> **Faça com que seu público se sinta parte de uma comunidade unida e comprometida; utilize linguagem inclusiva e estimule a participação ativa nas redes sociais.**

6

Efeito halo

A primeira impressão é a que fica. A partir do gatilho mental “efeito halo”, que proporciona uma experiência positiva desde o primeiro contato com os clientes, você pode ajudar a estabelecer uma base sólida para a construção de um relacionamento duradouro com seu público.

>> **Faça parceria com um *influencer* para que seu produto seja associado positivamente a ele; garanta uma primeira impressão positiva com uma embalagem atraente.**