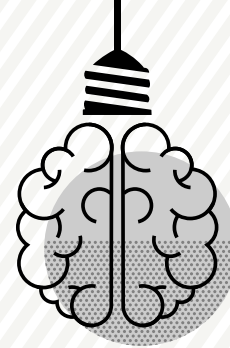
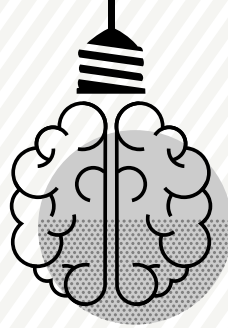
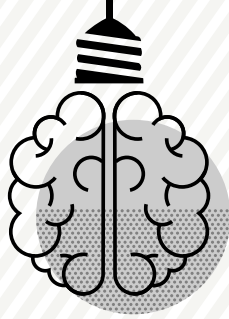
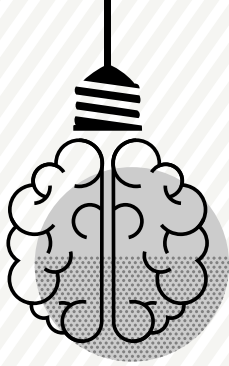


# GATILHOS MENTAIS:

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ESTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA

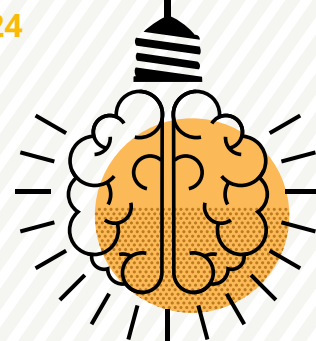


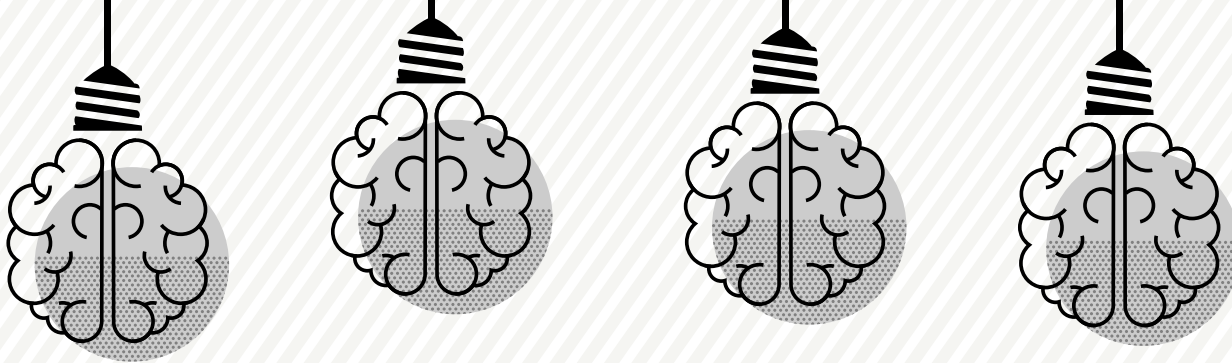
# SUMÁRIO

|   |           |
|---|-----------|
| O QUE SÃO OS GATILHOS MENTAIS?.....                                     | 2         |
| GATILHOS MENTAIS E A PSICOLOGIA.....                                    | 3         |
| <b>NÃO CONFUNDA PERSUASÃO COM MANIPULAÇÃO.....</b>                      | <b>4</b>  |
| USO DE GATILHOS MENTAIS PELAS EMPRESAS.....                             | 5         |
| COMO UTILIZÁ-LOS NO MARKETING DIGITAL.....                              | 7         |
| PRINCIPAIS TIPOS DE GATILHOS MENTAIS.....                               | 8         |
| <b>GATILHO MENTAL DE ESCASSEZ.....</b>                                  | <b>9</b>  |
| <b>GATILHO MENTAL DE URGÊNCIA.....</b>                                  | <b>11</b> |
| <b>GATILHO MENTAL DE ANTECIPAÇÃO.....</b>                               | <b>12</b> |
| <b>GATILHO MENTAL DE AUTORIDADE.....</b>                                | <b>13</b> |
| <b>GATILHO MENTAL DE RECIPROCIDADE.....</b>                             | <b>15</b> |
| <b>GATILHO MENTAL DE PROVA SOCIAL.....</b>                              | <b>16</b> |
| <b>GATILHO MENTAL DE POR QUE.....</b>                                   | <b>17</b> |
| <b>GATILHO MENTAL DE NOVIDADE.....</b>                                  | <b>18</b> |
| <b>GATILHO MENTAL DE RELAÇÃO DOR X PRAZER.....</b>                      | <b>19</b> |
| DICAS DE COMO USAR OS GATILHOS MENTAIS A SEU FAVOR NAS SUAS VENDAS..... | 21        |
| <b>AGREGUE VALOR.....</b>   | <b>22</b> |
| <b>MOSTRE AO SEU PÚBLICO QUE ELE PRECISA DE VOCÊ.....</b>               | <b>22</b> |
| <b>TRANSFORME CADA OPORTUNIDADE EM ALGO ESPECIAL.....</b>               | <b>23</b> |
| <b>TORNE O SEU CLIENTE A SUA MAIOR PROPAGANDA.....</b>                  | <b>24</b> |
| <b>TODA EQUIPE PRECISA CONHECER BEM A FUNDO A EMPRESA.....</b>          | <b>24</b> |

## GATILHOS MENTAIS:

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ENTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA





Já parou para pensar por que as pessoas possuem o hábito de comprar algo por impulso? Pelo menos uma vez na vida nós já nos deparamos com esse tipo de situação. Adquirir algo e depois refletir a razão pela qual fez isso.

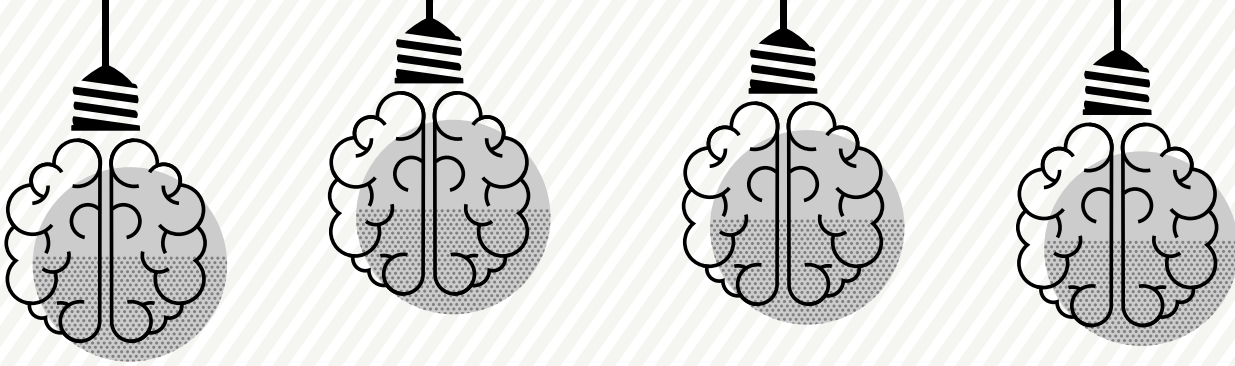
Embora possa parecer um gesto inocente, por trás disso tudo existe uma explicação para que as pessoas tomem essa atitude sem pensar ou, pelo menos, refletir sobre a sua real necessidade. O nome disso é **Gatilhos Mentais**.

Mas afinal, o que é isso? Entenda porque muitas empresas e marcas utilizam esse recurso em suas estratégias de marketing e vendas.

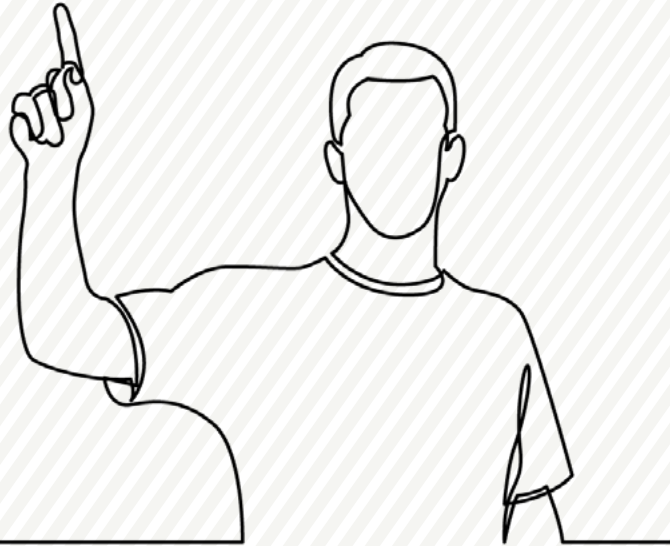
## **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ESTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA





# O QUE SÃO OS GATILHOS MENTAIS?



Diferente dos outros animais na natureza, os seres humanos são capazes de raciocinar. No entanto, o nosso cérebro funciona através de estímulos, estes que são capazes de nos fazer tomar decisões e sair da nossa zona de conforto.

Muitas dessas decisões são tomadas de forma irracional. Isso acontece porque somos influenciados, de uma maneira imperceptível, a tomar ações por conta de fatores externos (social) e, também, internos (emocional).

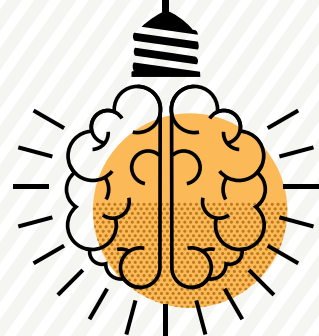
Dentro desse contexto, temos os gatilhos mentais. Eles são, nada mais, nada menos, do que esses estímulos, que atuam de fora para dentro em um ou mais indivíduos.

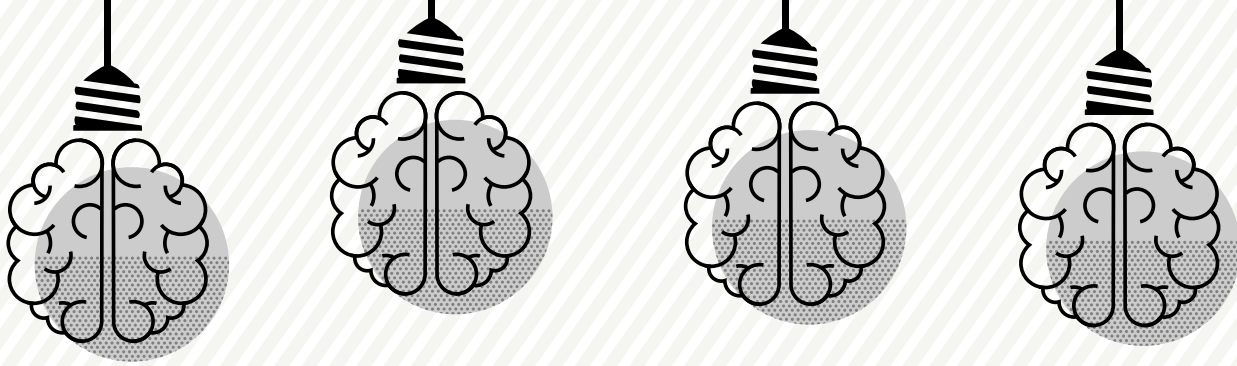
Quando bem aplicados, os gatilhos se tornam um mecanismo de persuasão muito poderoso. Em algum momento de nossas vidas, utilizamos esse recurso para influenciar alguém ou fomos influenciados por isso.

## **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ENTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA

**SEBRAE**





# GATILHOS MENTAIS E A PSICOLOGIA



Por atuar no nosso subconsciente, sendo fruto de estímulos externos que provocam inúmeras reações emocionais dentro de nós, os gatilhos mentais estão diretamente relacionados à psicologia.

Tenha a ciência que cada indivíduo possui uma história com lembranças boas e ruins, dentre elas, traumas. Portanto, alguns estímulos podem mexer com a sua sensibilidade e provocar reações diversas.

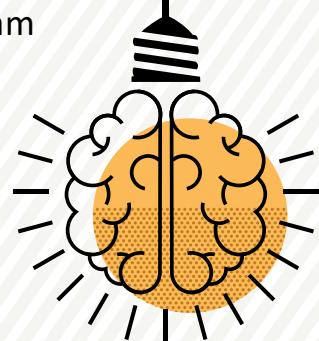
Sabendo disso, dependendo da maneira que os gatilhos mentais são trabalhados, eles podem despertar sentimentos positivos ou negativos.

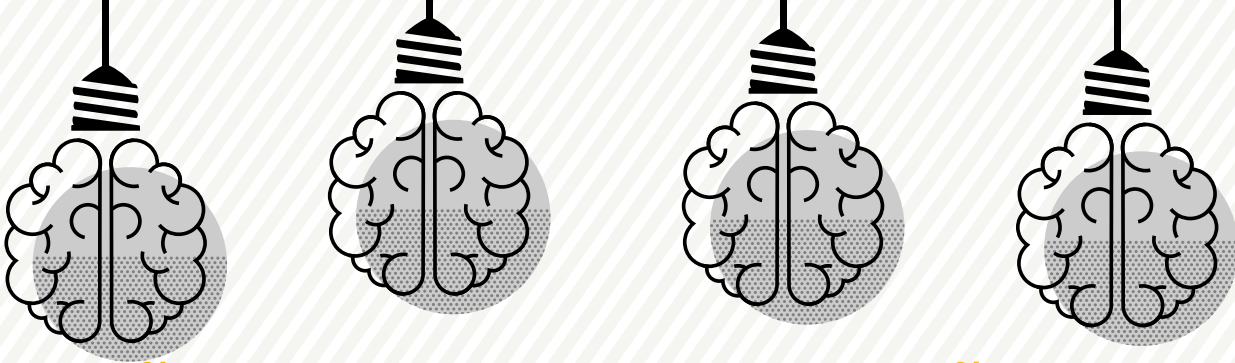
Fazer o uso dessa técnica de forma descontrolada pode acarretar problemas. Por isso, por mais inocente que possa parecer, ela deve ser trabalhada com cuidado e seriedade para que os objetivos sejam atingidos.

## **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ENTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA

**SEBRAE**





## NÃO CONFUNDA PERSUAÇÃO COM MANIPULAÇÃO

Quando falamos de gatilhos mentais, é preciso ter o conhecimento de que ele tem como base a persuasão, e não a manipulação. Embora pareçam ser a mesma coisa, são conceitos distintos.

Enquanto a persuasão trabalha os argumentos capazes de convencer outro indivíduo a refletir e tomar uma decisão, por livre arbítrio, a manipulação é um mecanismo antiético de conduzir a pessoa a fazer aquilo que você quer, sem levar em consideração os seus princípios e bem-estar.

Diante disso, veja as principais características de cada um:

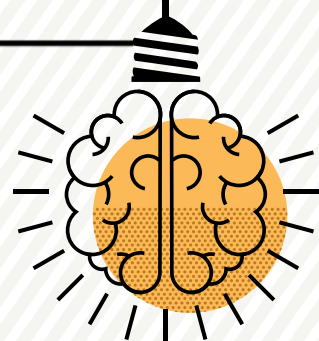
- **Persuasão:** a pessoa decide mudar de opinião, ou comportamento, e tomar uma decisão depois de analisar as possibilidades apresentadas, sem ser forçada.
- **Manipulação:** a pessoa é conduzida a tomar uma atitude, como mudar de opinião ou pensar de uma forma, após ser influenciada por meio de informações falsas.

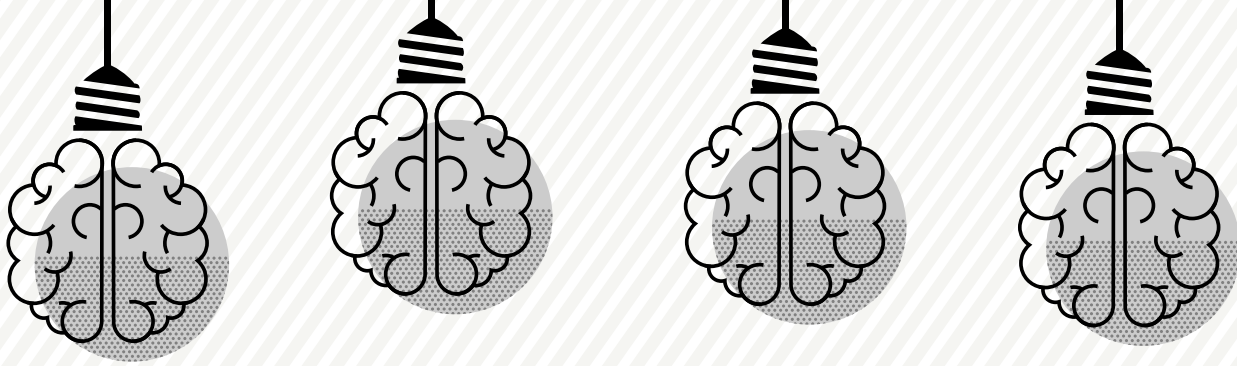


### GATILHOS MENTAIS:

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ESTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA

**SEBRAE**





# USO DE GATILHOS MENTAIS PELAS EMPRESAS

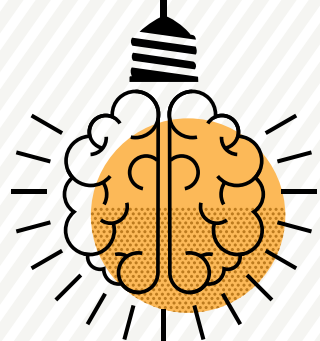
Os gatilhos mentais estão aí no nosso dia a dia e nem sempre notamos a sua presença. Contudo, saiba que muitas empresas sabem bem desse poder persuasivo e, por conta disso, adotam esse recurso de forma proposital para conquistar clientes e vender cada vez mais.

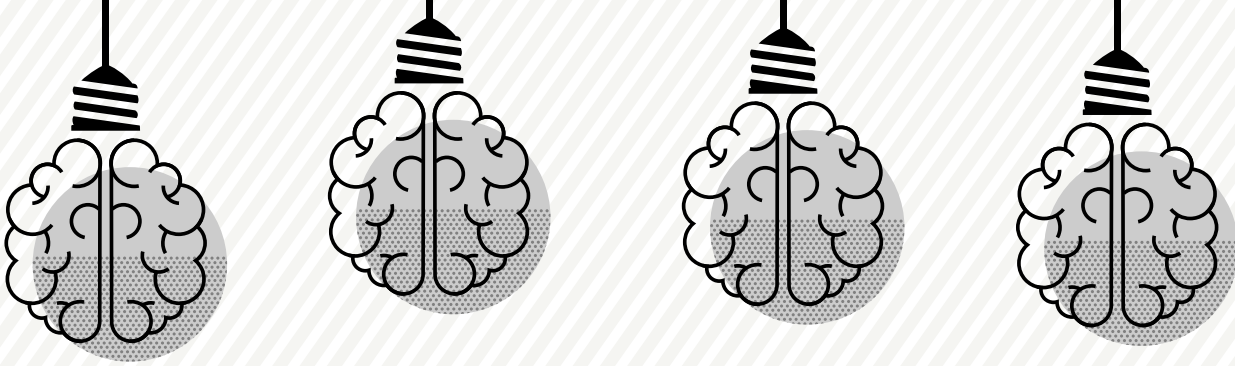
O que faz disso algo eficiente é que muitas das vezes tudo ocorre de forma imperceptível. Por isso se torna uma estratégia muito interessante, principalmente, para quem trabalha com vendas.

## **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ESTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA

**SEBRAE**





Como sabemos, o que influencia no poder de decisão é a mente. Se a pessoa for cativada e estimulada, irá despertar em seu subconsciente a necessidade por aquilo, mesmo que seja algo indispensável para ela.

Os gatilhos mentais não são utilizados apenas com o intuito de vender. Veja outras situações em que eles se tornam peças importantes:

- **Bons negócios:** as empresas também utilizam os gatilhos mentais para fazer as suas negociações. Podemos incluir nisso a captação de patrocinadores e investidores.
- **Fortalecimento do seu time:** esses recursos mentais também são bastante úteis na hora de preparar a sua equipe. Para um bom funcionamento, é preciso que os seus funcionários obtenham sempre um alto rendimento. Através dos gatilhos mentais é possível motivá-los, de modo que trabalhem mais felizes e dispostos a despertar o seu melhor potencial. De certa maneira, isso acaba sendo bastante benéfico para a empresa, que consegue se fortalecer ainda mais.

Contudo, independente da sua razão, saiba que para obter os resultados desejados, é preciso conhecer bem os gatilhos mentais.

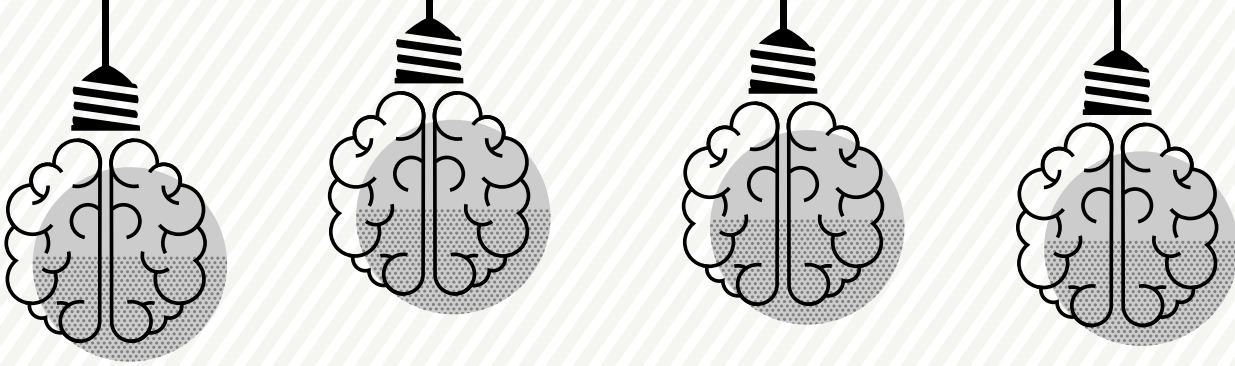
Só assim será possível identificar qual deles é o mais adequado para o seu objetivo e, também, como aplicá-lo da maneira correta.

## GATILHOS MENTAIS:

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ENTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA







# COMO UTILIZÁ- LOS NO MARKETING DIGITAL



Para vender, é preciso convencer o seu público a comprar a sua ideia, produto ou serviço. Como sabemos, não existe uma única fórmula de sucesso. Cada tipo de negócio terá as suas estratégias e ferramentas eficientes. No entanto, os gatilhos mentais podem ser utilizados por qualquer um para influenciar na decisão do outro.

Uma das razões que levam as empresas a utilizá-los é que eles podem ser colocados em prática de forma fácil e com um baixo custo.

Um dos meios de atingir as pessoas de forma abrangente é através da internet. Os gatilhos mentais estão presentes em grande parte das campanhas publicitárias nas redes sociais.

Tornaram-se um recurso atrativo, principalmente para as marcas que trabalham exclusivamente com e-commerce ou marketplace.

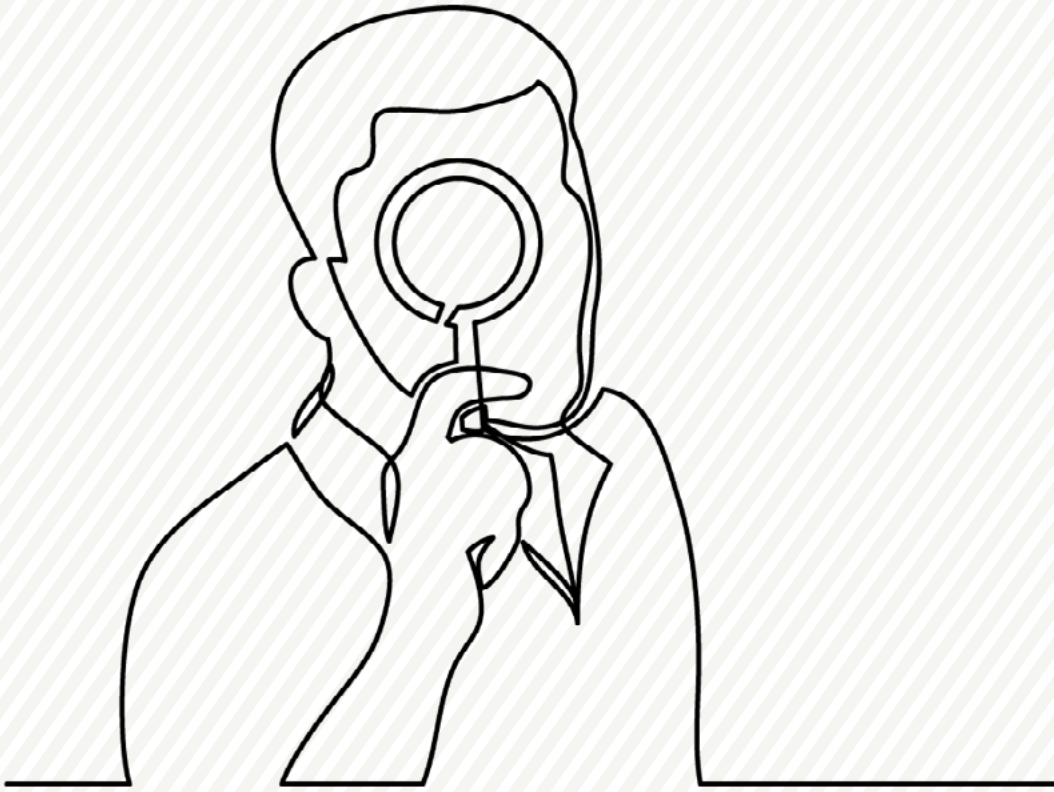
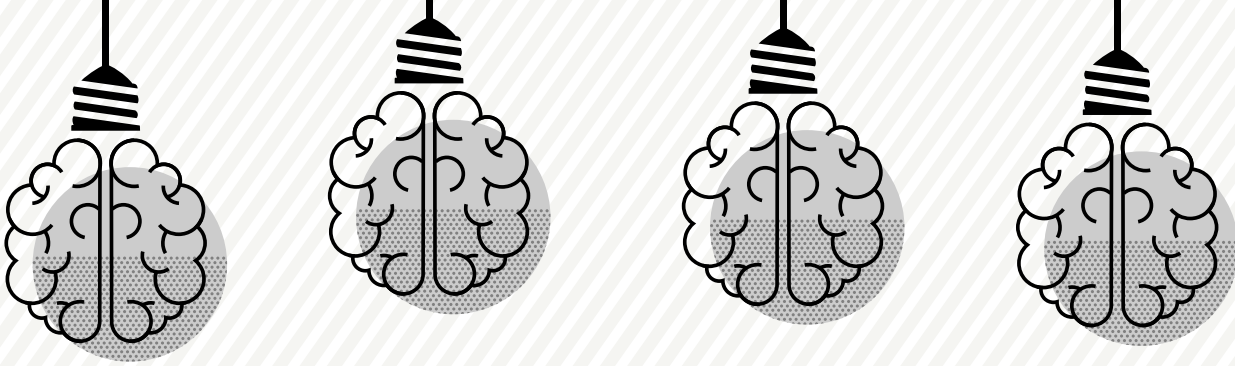
Embora sejam eficientes, muitas empresas ainda não dão a devida importância às mídias online. Com isso, elas acabam perdendo grandes oportunidades de fazer bons negócios e alavancar as suas vendas.

## **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ESTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA

**SEBRAE**





# PRINCIPAIS TIPOS DE GATILHOS MENTAIS

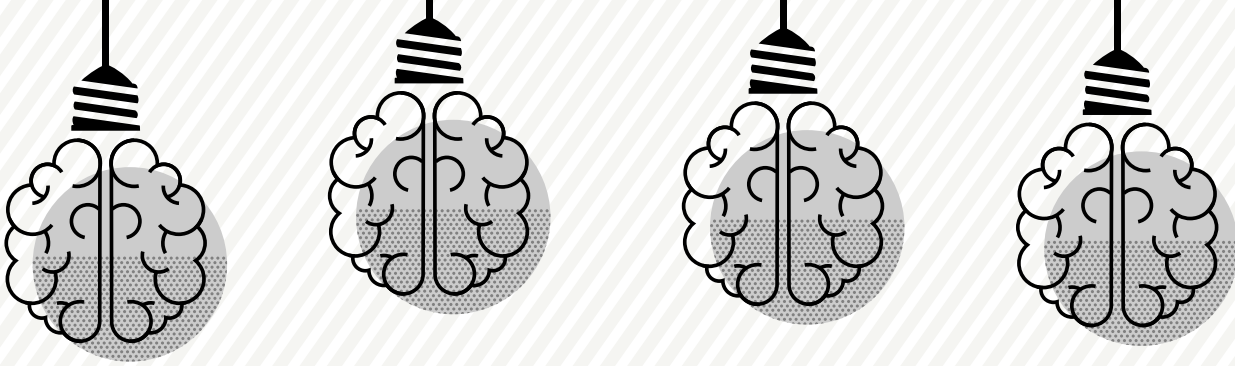
Um ponto importante que devemos considerar é que existem diversos tipos de gatilhos mentais. Eles podem ser utilizados de forma separada ou em conjunto.

Veja a seguir quais são os principais gatilhos mentais e como eles funcionam:

## **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ENTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA





## GATILHO MENTAL DE ESCASSEZ

Nessa lista, podemos dizer que esse é o mais famoso, e também um dos mais utilizados, principalmente nas estratégias de marketing.

Esse tipo de gatilho mental consiste, basicamente, em trabalhar na mente das pessoas o sentimento de perda, principalmente daquilo que é bom, útil e raro.

O desafio nele é, justamente, despertar nas pessoas o sentimento de frustração, caso não tenha aquilo que está sendo oferecido. Isso consiste em convencê-las, antes tudo, de que elas precisam daquilo.

Geralmente, é despertado um senso de que existe um problema, ou uma necessidade na vida dessas pessoas. Convencidas disso, elas saem em busca dessa solução.

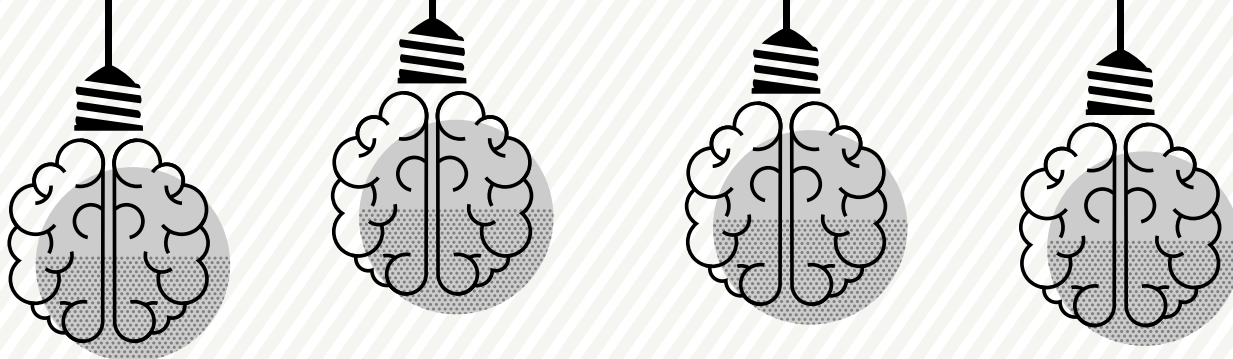
Um bom gatilho mental já terá a solução de prontidão, de modo que a pessoa não precise procurar mais por aquilo e, dessa maneira, acabe optando por fechar aquele negócio logo.

Sabe aquelas propagandas que falam muito bem de um determinado produto ou serviço, apresentando as suas vantagens e te levando a acreditar que possui um problema?

### **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ESTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA





Dentro desse contexto vamos tentar explicar, de forma prática, como esse gatilho costuma ser aplicado. Veja alguns exemplos:

- Temos apenas 50 unidades em nosso estoque, não fique sem o seu!
- Temos poucas vagas restantes! Garanta a sua logo e não fique de fora!
- Apenas os cinco primeiros terão o desconto especial. Não perca essa oportunidade!

Como podemos notar, o gatilho mental de escassez atua justamente nesse ponto de fraqueza dos indivíduos. Tudo isso é feito de forma proposital e com o objetivo de convencer a sua audiência a tomar aquela decisão rapidamente.

Mesmo que a pessoa não tenha necessidade daquilo, é comum o ser humano querer levar alguma vantagem. A ideia de perder uma oportunidade pode levar muita gente a comprar ou decidir algo por impulso.

Portanto, se não for uma pessoa emocionalmente estável, poderá ser facilmente influenciada, pois será convencida que estará fazendo um bom negócio.

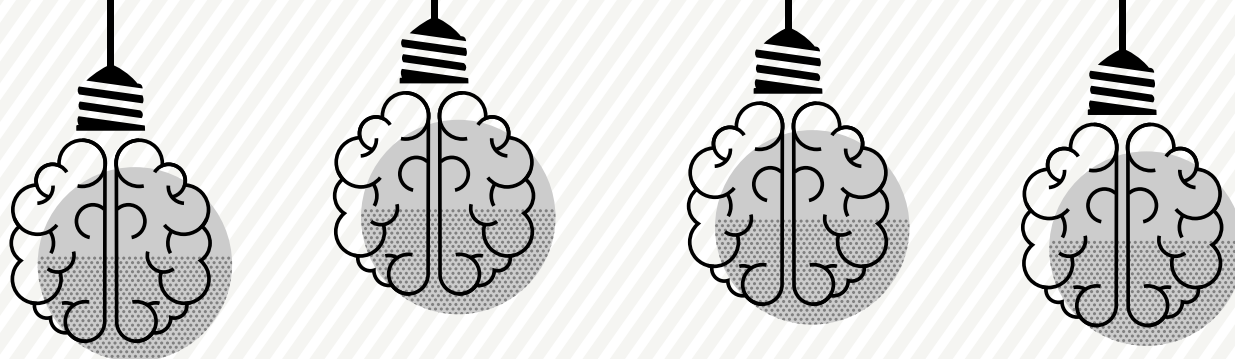
No entanto, lembre-se de ser sempre ético e apenas ofertar aquilo que é real.

## **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ENTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA

**SEBRAE**





## GATILHO MENTAL DE URGÊNCIA

Boa parte das pessoas tem em sua natureza a mania de deixar tudo para depois. É esse perfil que acaba sendo o principal alvo dos gatilhos mentais de urgência.

Isso acontece porque ele manipula a mente da pessoa usando a pressão e o imediatismo como principais recursos.

O indivíduo, diante de uma necessidade de tomar a decisão de forma imediata e rápida, poderá ser conduzido a comprar, uma vez que não terá tempo hábil para avaliar quais são os prós e contras.

Veja a seguir, alguns exemplos de como usá-lo:

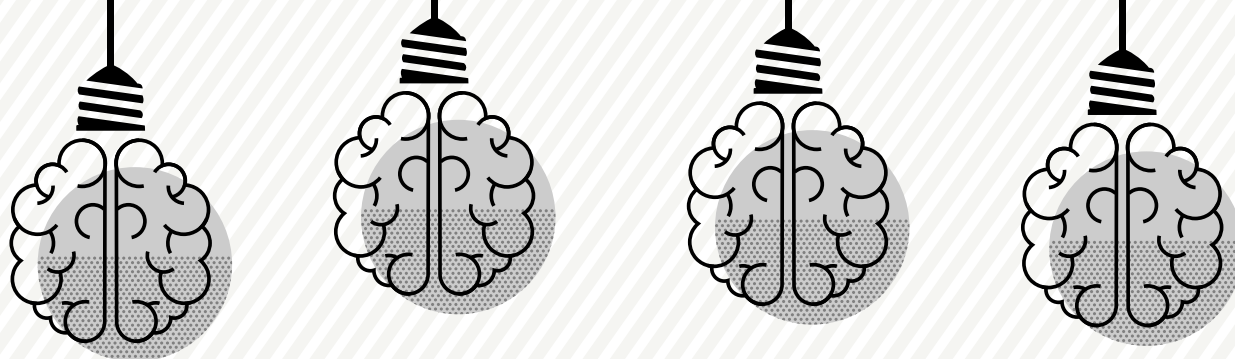
- Oferta especial válida apenas para quem comprar nas próximas 12 horas.
- Compre hoje e receba um desconto de 20%.
- Compre agora e receba um produto X de graça.
- Comprando dois, você leva o terceiro de graça e com frete grátis.

### **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ENTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA

**SEBRAE**





## GATILHO MENTAL DE ANTECIPAÇÃO

Deseja reter a atenção da sua audiência sobre algo que tem a comunicar ou ofertar em breve? Nessa hora o ideal é utilizar o gatilho mental de antecipação.

Isso porque ele atua influenciando em cima da expectativa positiva das pessoas em relação ao que vai acontecer no futuro na qual desejam ser inseridas.

Esse recurso é muito usado por marcas de aparelhos eletrônicos e jogos. Sabe aquele game ou celular que todo ano tem um modelo novo? Então, o sucesso de vendas muitas vezes está associado a esse tipo de estímulo emocional.

Por isso, podemos afirmar que esse tipo de gatilho é mais comum do que se imagina. Muitas empresas utilizam esse recurso para anunciar os seus produtos que ainda não estão disponíveis no mercado.

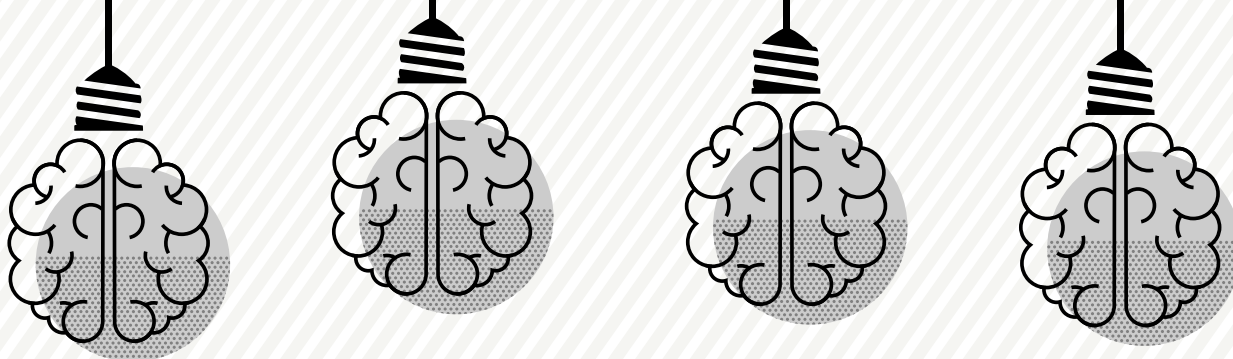
Sendo assim, conseguem reter a atenção de potenciais compradores antes mesmo da data de lançamento, gerando uma comoção nas pessoas.

Quando bem aplicado, ele pode provocar uma onda de interesse, sendo uma estratégia bastante eficaz para ter um alto índice de vendas e até mesmo, esgotar a sua produção. O intuito é justamente o de despertar esse senso de expectativa no seu público.

### **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ESTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA





Isso pode ser feito de várias maneiras, sendo uma das mais utilizadas a de dar uma prévia do que vem por aí. Com isso, a marca libera algumas informações sobre o produto, de modo que ainda exista um mistério por trás. Isso provoca um interesse involuntário por saber cada vez mais sobre aquilo.

Sabendo dessa fraqueza, muitos fazem um espaçamento maior entre uma informação nova e a outra, pois deixará o público ainda mais ansioso e com o desejo de comentar sobre o assunto com outros conhecidos.

Não é de se surpreender que muitas das grandes marcas globais, e até mesmo influenciadores, utilizam esse mecanismo para obter sucesso nas vendas e esgotar os estoques rapidamente. Esse método, inclusive, costuma ser uma estratégia para vender em pré-lançamento.

## GATILHO MENTAL DE AUTORIDADE

Uma das formas de conquistar uma pessoa é através da inteligência. Por que vamos a escola e escutamos o nosso professor? Porque ele tem o conhecimento sobre o que está ensinando e nós, como indivíduos, possuímos a necessidade de aprender.

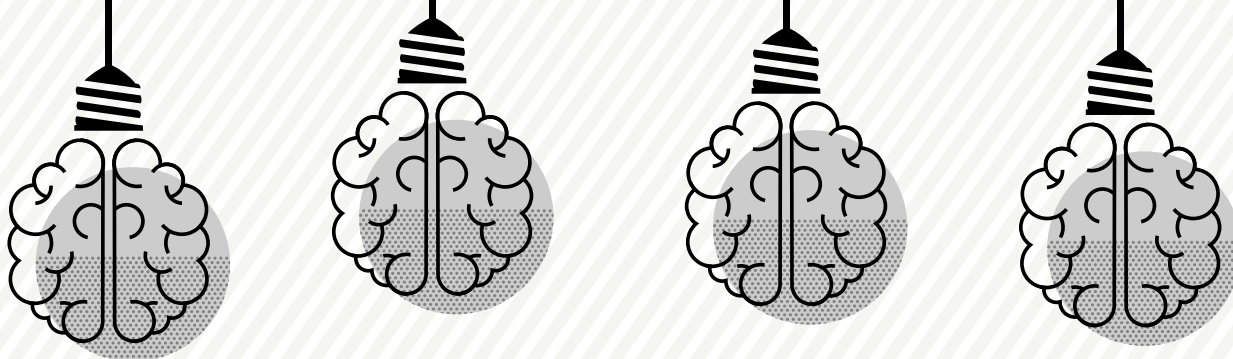
Isso se aplica na vida. Inclusive na hora de vender algo ou convencer alguém. Demonstrar ter autoridade sobre aquilo que está falando gera um sentimento de admiração, confiança e credibilidade.

### **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ESTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA

**SEBRAE**





Grandes profissionais que trabalham com a área comercial utilizam esse recurso como forma de convencer os clientes a fecharem um negócio. Tudo isso sem a necessidade de ser invasivo, insistente e chato.

Quando você sabe vender a sua ideia, aumenta as chances de que a outra pessoa decida comprar aquilo que está sendo proposto. No entanto, não é tão simples assim. É preciso saber fazer isso.

Para que tenha um efeito positivo, conheça muito bem sobre o assunto. Estude o mercado na qual está inserido e o perfil do seu público. Isso aumentará as chances de saber fazer a abordagem e obter o resultado desejado.

Uma maneira de aplicar esse tipo de gatilho é através de conteúdos, utilizados inclusive, em técnicas de funil de vendas.

Isso consiste em atrair a atenção da pessoa, mostrar a ela um possível problema ou necessidade, e apresentar argumentos capazes de influenciá-la a fechar negócio com sua empresa ao final.

Veja alguns exemplos de como usá-lo:

- Entenda quais são os erros mais comuns na hora de se vestir para uma entrevista de emprego.
- Por que o inglês é importante nos dias de hoje.
- Como vender mais nas redes sociais

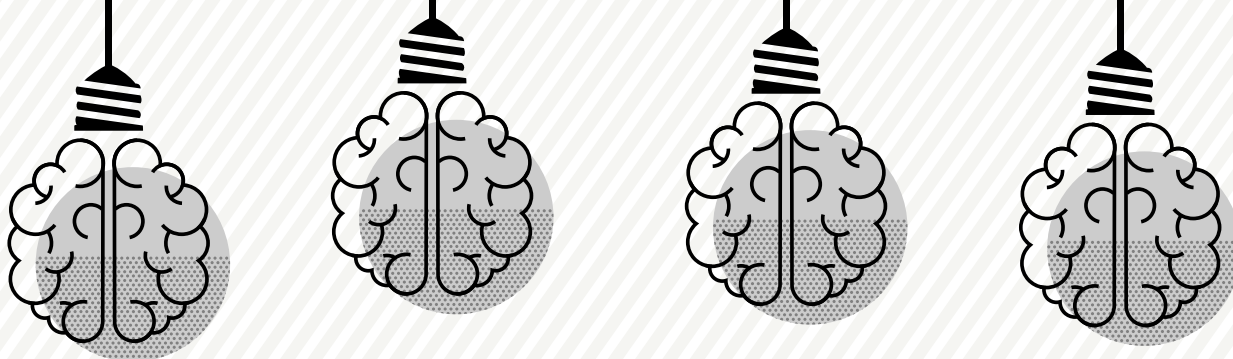
## **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ESTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA

**SEBRAE**







Ainda utilizando os exemplos acima, uma vez que os argumentos foram apresentados, forneça em seguida, a solução, também utilizando os gatilhos mentais:

- Saiba como podemos ajudar a melhorar a sua imagem corporativa!
- Aprenda em nosso curso a falar inglês em apenas seis meses.
- Adquira o nosso e-book e aprenda técnicas comprovadas de sucesso para crescer a sua marca online.

## GATILHO MENTAL DE RECIPROCIDADE

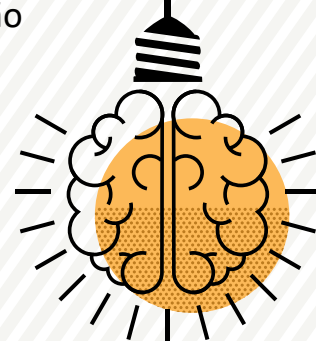
Esse é um tipo de gatilho que funciona de maneira parecida com o gatilho de urgência. No entanto, nesse caso, utiliza o discurso de retribuir algo caso, aquela pessoa faça o que você deseja.

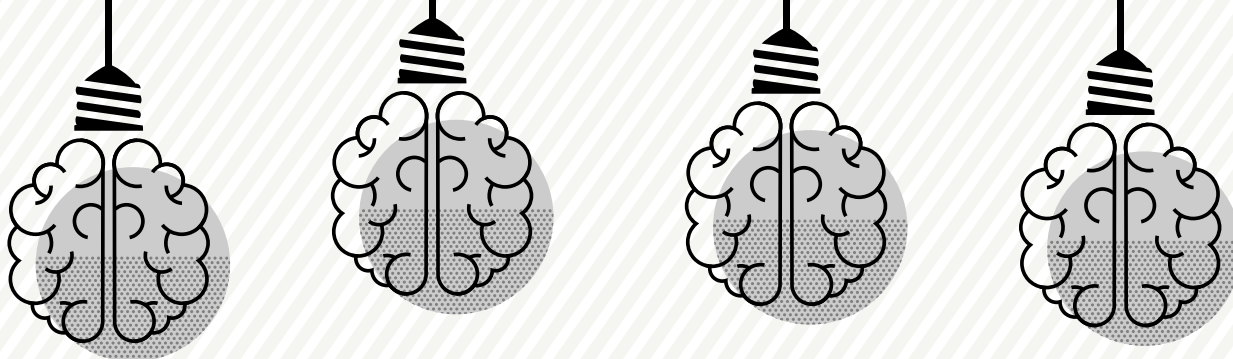
É bastante usado pelas empresas para conseguir obter informações pessoais dos consumidores, para banco de dados, a fim de serem utilizados futuramente em suas estratégias de marketing.

É, basicamente, oferecer algo em troca daquilo que você deseja. Ou seja, isso consiste em gerar nas pessoas a sensação de que elas serão recompensadas por algo. Por exemplo:

### **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ESTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA





- Ganhar algum brinde ou desconto, caso preencha algum formulário.
- Ter um bom desconto em uma primeira compra.
- Frete grátis se comprar acima de um determinado valor.

Além de captar novos leads, isso também pode ser utilizado como ferramenta para fidelizar os seus clientes. Afinal de contas, na hora de optar por uma empresa, as pessoas tendem a priorizar aquelas que lhe dão vantagens diante das concorrentes.

## GATILHO MENTAL DE PROVA SOCIAL

Vivemos em uma sociedade onde padrões são estabelecidos. Para sermos aceitos, precisamos estar inseridos dentro desses contextos.

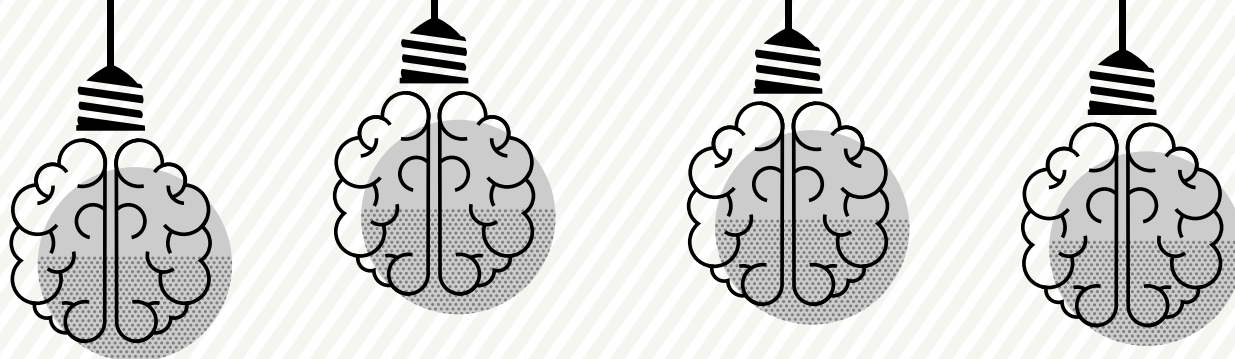
A sensação de poder ser rejeitado, ou excluído, leva muitas pessoas a decidirem comprar determinados produtos ou serviços na esperança de estarem se enquadrando dentro daquele grupo a qual deseja fazer parte.

Sabendo dessa fraqueza, o gatilho mental de prova social é inserido. O objetivo é convencer o consumidor que ele precisa de um determinado item para estar dentro desses padrões.

### GATILHOS MENTAIS:

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ENTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA





Mas afinal, como atrair os clientes? Veja alguns exemplos que grandes marcas utilizam para convencer as pessoas:

- Veja qual o curso que todo profissional precisa fazer para ter sucesso em sua carreira.
- Veja as tendências de moda que estão fazendo a cabeça das celebridades.
- Descubra qual é a marca preferida da atriz X.
- Como obter uma pele mais jovem utilizando o nosso produto.
- Conheça o procedimento que as famosas estão aderindo para ter o corpo perfeito.

## GATILHO MENTAL DO PORQUÊ

Desde pequenos somos motivados a questionar a razão de tudo. O gatilho mental do porquê provoca nas pessoas a sensação de que ela tem uma dúvida e você a resposta para aquilo.

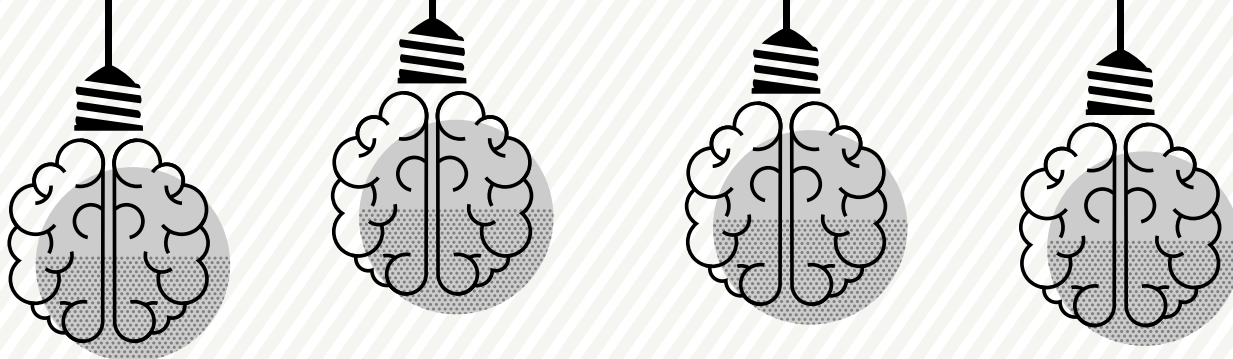
Isso faz com que ela fique interessada no que você tem a dizer. Para que seja eficiente, crie um conteúdo interessante na qual agregue algum valor a sua marca ou produto.

Demonstre como você poderá ajudá-la e quais são essas soluções.

### **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ENTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA





Digamos que a pessoa more em uma cidade que tem um trânsito lento, mas possui uma boa infraestrutura de ciclovias e ciclofaixas. Uma solução para se locomover seria o uso de uma bicicleta elétrica.

Crie um conteúdo dizendo quais são os benefícios de usar esse meio de transporte no dia a dia, como, por exemplo, contribuir com o planeta através da redução de emissão de gases poluentes e, também, melhorar a sua própria saúde.

Mesmo que ela nunca tenha cogitado comprar uma bicicleta elétrica, passará a analisar essa possibilidade, aumentando as chances dela vir a comprar o produto oferecido.

O mesmo vale para quem está lidando pessoalmente com o cliente. Um bom vendedor saberá como mexer com o emocional daquela pessoa e usar isso a seu favor. Alguns usam as próprias vivências pessoais como forma de cativá-lo, fazendo com que ele se identifique com aquilo.

## GATILHO MENTAL DE NOVIDADE

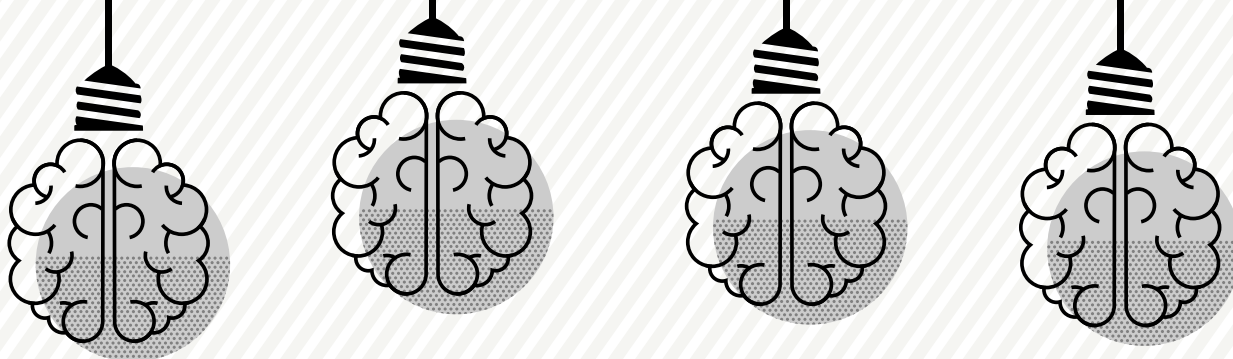
Segundo a ciência, quando somos expostos a algo considerado novo e diferente, o nosso corpo libera a dopamina, que é um estímulo que provoca a sensação de prazer.

Desde bebês, somos seres curiosos, que sentem a necessidade de desbravar novas possibilidades. Logo, tudo aquilo que é novidade acaba sendo interessante.

**GATILHOS MENTAIS:**  
O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ENTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA

**SEBRAE**





O gatilho mental de novidade atua justamente nessa vulnerabilidade dos indivíduos. Ele estimula esse sentimento de prazer e, portanto, deve ser trabalhado pelas empresas de forma responsável.

Uma das razões pela qual se deve ter esse cuidado é que é um gatilho poderoso e que pode despertar nos outros alguns problemas, como ansiedade, depressão e compulsão.

Contudo, quando bem utilizado, pode ter bons resultados e até mesmo trazer soluções para melhorar a vida das pessoas.

Um exemplo que podemos citar é sobre uma peça de roupa. Por que não mostrar várias formas que ela pode ser usada, dando dicas de composições inusitadas e que muitas vezes as pessoas não cogitam? Isso é, inclusive, uma ótima estratégia para vender o seu produto, uma vez que está agregando valor a ele.

## GATILHO MENTAL DE RELAÇÃO DOR X PRAZER

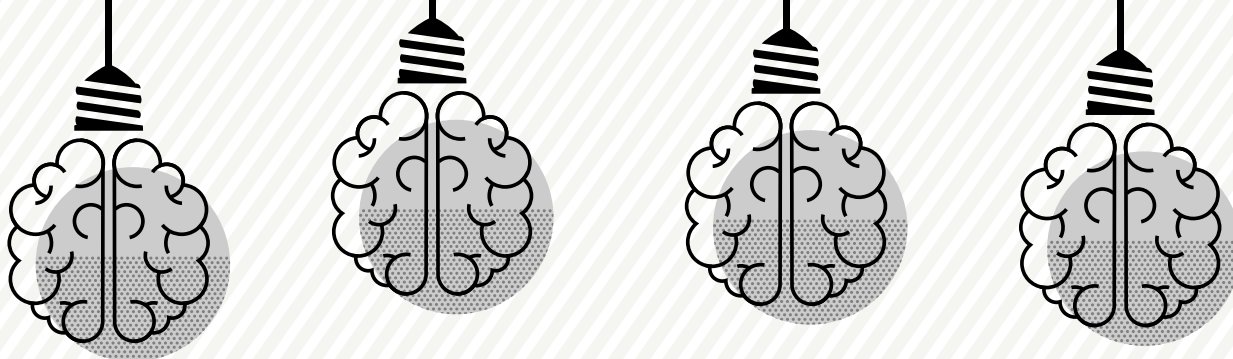
Sabia que a dor e o prazer estão diretamente interligados? O primeiro provoca sentimentos negativos, como mal-estar, tristeza, insegurança, medo, sofrimento.

Já o outro, desperta sentimentos bons, como alegria, entusiasmo, confiança e nos leva a sair da nossa zona de conforto.

**GATILHOS MENTAIS:**  
O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ESTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA

**SEBRAE**





O gatilho mental de Dor x Prazer funciona, basicamente, como a base para todos os outros gatilhos.

A razão para isso é que ele serve como um combustível para motivar as pessoas a fazerem o que você está impondo, de uma forma bastante persuasiva.

Isso significa que as dores do cliente são identificadas e, a partir disso, a empresa demonstra estar disposta a ajudar, oferecendo soluções para acabar com elas.

Falando de forma direta e objetiva, é convencê-lo de que o que está sendo ofertando pode resolver o problema dele.

Para isso, o gatilho mental de Dor x Prazer deve ser utilizado de forma inteligente. Entre as vantagens está uma maior chance de conseguir fechar negócio rapidamente.

Veja alguns exemplos:

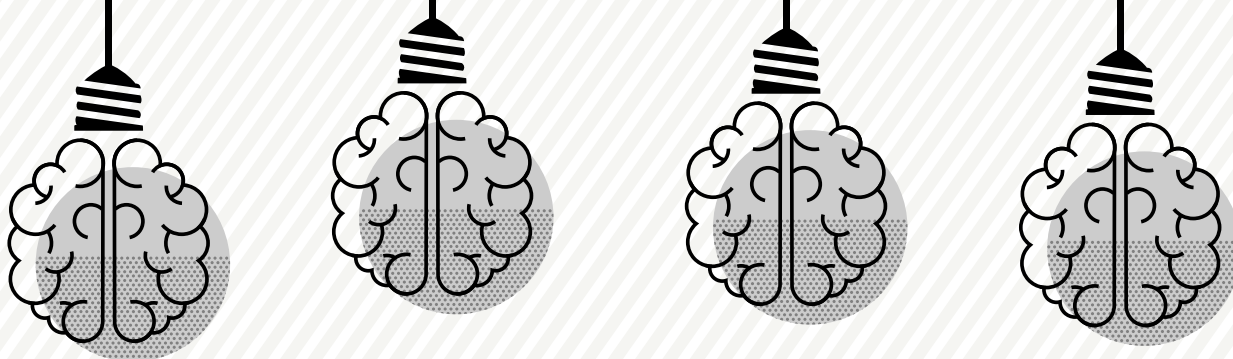
- Não consegue dormir? Veja como nossas cápsulas podem ajudar a você a ter uma noite tranquila.
- Seu carro vive dando problema? Faça uma revisão conosco e não tenha mais dores de cabeça.
- Quer fazer intercâmbio? Veja quais são os cuidados necessários. Com a nossa agência você estará sempre amparado e não terá surpresas desagradáveis.

## **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ENTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA

**SEBRAE**





## DICAS DE COMO USAR OS GATILHOS MENTAIS A SEU FAVOR NAS SUAS VENDAS

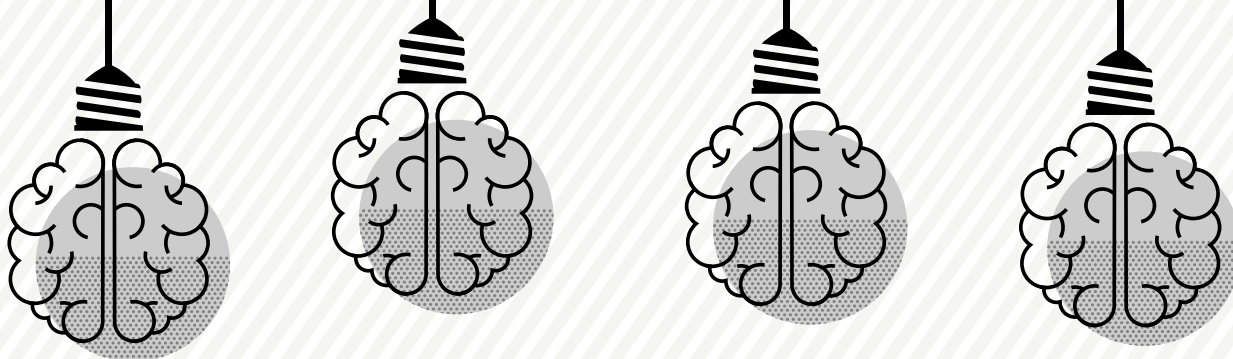
Como pudemos ver, existem vários gatilhos mentais. No entanto, não basta entender os conceitos, é importante saber como aplicá-los.

Veja algumas dicas importantes que devem ser consideradas na hora de utilizar esses recursos para alavancar as suas vendas:

### **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ENTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA





## AGREGUE VALOR

Conquistar um cliente não é uma tarefa fácil, mas é um desafio que precisa ser encarado com seriedade, determinação e prioridade. A principal razão é que o sucesso de uma empresa depende diretamente da existência de seus consumidores.

Quanto mais fiéis eles forem, melhor para o seu negócio. Para isso, é importante sempre agregar valor na vida deles.

Esse é um conceito dentro dos gatilhos mentais. É preciso que as pessoas acreditem que o que você tem a oferecer é útil e relevante para elas.

Sabendo disso, antes de pensar em utilizar gatilhos mentais, avalie bem qual é o perfil do seu público e como ele se comporta.

A partir dessas informações, analise quais são os mecanismos que poderão ser mais eficientes na sua comunicação com ele.

## MOSTRE AO SEU PÚBLICO QUE ELE PRECISA DE VOCÊ

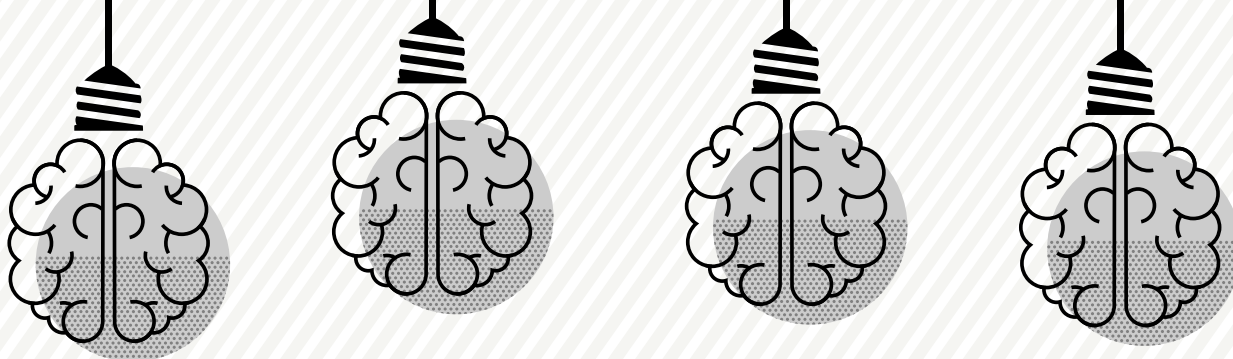
Está em dúvida de quais gatilhos mentais utilizar no seu negócio? Se o seu objetivo é fazer um elevado número de vendas em um período de tempo mais reduzido, os dois mais recomendados são os de Urgência e Escassez.

### **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ENTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA







Para quem está começando e possui menos experiência, são apostas mais seguras, uma vez que os dois são os mais simples e fáceis de serem aplicados.

Quando já tiver mais prática, poderá arriscar utilizando outros tipos de gatilhos mentais, que tenham mais a ver com a sua proposta, em suas ações e estratégias.

## TRANSFORME CADA OPORTUNIDADE EM ALGO ESPECIAL

A experiência de compra é uma etapa importante. Ela poderá influenciar o cliente a comprar ou não alguma coisa.

Um atendimento ruim, por exemplo, irá despertar um sentimento negativo, fazendo com que ele perca o interesse. O mesmo vale para uma experiência boa, que irá incentivá-lo a converter a venda.

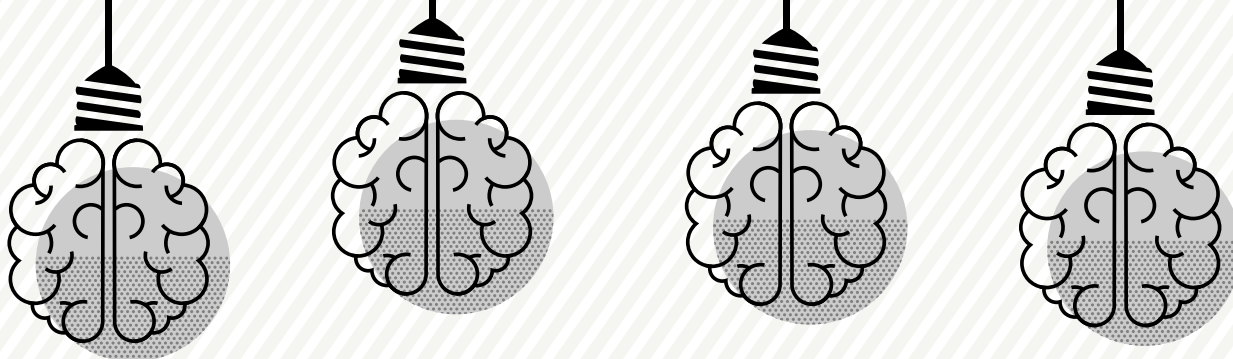
Use isso a seu favor! A cada momento, temos oportunidades em nossas vidas. Por que não utilizar isso para demonstrar que o que a sua empresa tem a oferecer é algo único e especial?

Desperte no seu cliente a sensação de que aquilo é algo positivo. Para isso, prove que o seu papel não é o de simplesmente vender, mas sim ajudá-lo com soluções realmente eficientes.

### **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ESTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA





## TORNE O SEU CLIENTE A SUA MAIOR PROPAGANDA

Além de reduzir os custos com captação de leads, ter um cliente fiel a sua marca é fundamental para consolidar o seu nome no mercado.

Isso porque a melhor propaganda é aquela que é voluntária, real e gratuita. Um dos melhores gatilhos de Prova Social que uma empresa pode ter é aquele feito pelo seu público.

Uma vez que um consumidor recomenda o seu produto ou serviço para outras pessoas conhecidas, maiores são as chances de elas serem motivadas a comprar com você também.

Uma forma de estimulá-los a fazer isso é dando incentivos. A satisfação do cliente é o sucesso de um negócio!

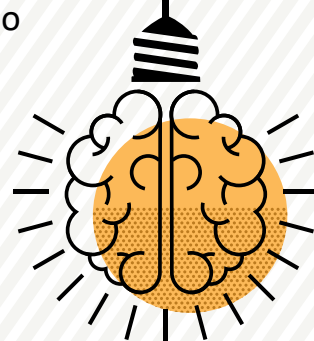
## TODA EQUIPE PRECISA CONHECER BEM A FUNDO A EMPRESA

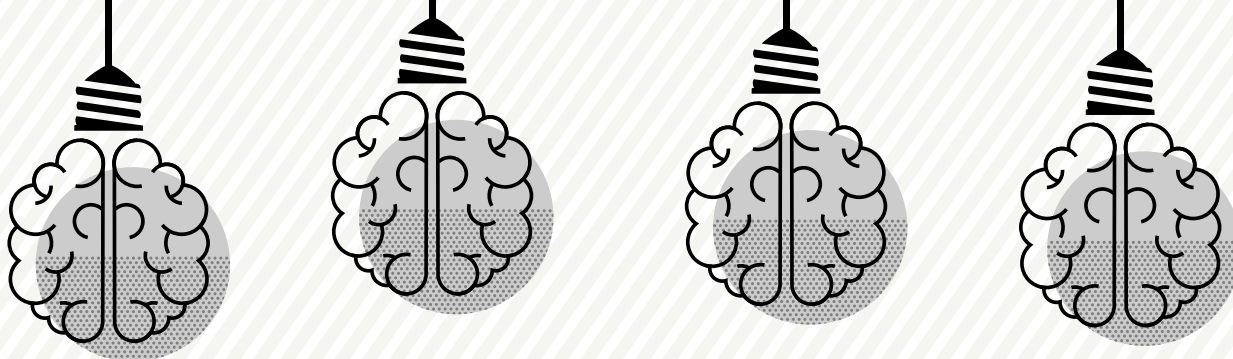
Para aplicar o gatilho mental de Autoridade, é importante que toda a equipe conheça bem sobre a empresa que trabalha. Isso vai desde quem atende na recepção, até os cargos mais elevados.

O mesmo conceito vale para assuntos relacionados ao que essa empresa vende. Isso inclui conhecer bem a fundo os produtos, tais como

### **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ENTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA





as características, como funciona, itens similares, como pode ser utilizado. Tudo isso irá ajudar na hora de fazer a venda.

Já pensou se o cliente questiona algo e o funcionário não sabe explicar? Isso pode passar uma imagem de amadorismo e despreparo, fazendo com que a pessoa desista de efetuar aquela compra ou procure pelo mesmo na concorrência.

Já um vendedor que sabe o que está vendendo, se torna cativante e tem maiores chances de convencer o cliente de que ele precisa fechar negócio.

Como pudemos ver, os gatilhos mentais são peças fundamentais nas estratégias de uma empresa. Possui ainda alguma dúvida a respeito desse assunto? Conte sempre com o SEBRAE.



## **GATILHOS MENTAIS:**

O QUE SÃO E COMO UTILIZAR  
NAS ESTRATÉGIAS DA SUA EMPRESA

**SEBRAE**





[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br) | 0800 570 0800

