

Seu negócio digital
em 5 dias 

SEBRAE **cielo**

A jornada que vai transformar seu negócio

Palestra:

Gatilhos Mentais como estratégias para vender mais.

Palestrante:

Rapha Falcão

Gatilhos Mentais como estratégias para vender mais.

“Quem ajuda as pessoas vende mais” Rapha Falcão

- 1. Gatilho da história** – as pessoas gostam de ouvir histórias – crie conteúdo. Use no destaque do Instagram: Quem sou/somos, Dúvidas, depoimentos dicas produtos e serviços.
- 2. Gatilho de Autoridade** – se posicione e estabeleça como autoridade e referência como quem entende do seu assunto com conteúdos fortes. Seja top of mind – o primeiro na cabeça das pessoas. Seja especialista no foco que você domina. Construa canais em Instagram, Youtube e LinkedIn, e não esqueça: seja sempre você mesmo.
- 3. Gatilho da Escassez** – As pessoas dão valor para o que é escasso real e tem medo de perder. Use últimas unidades, vai acabar, 10 primeiros, vagas limitadas. Expressões como “Agora ou Nunca” e “só até hoje”.
- 4. Gatilho da Reciprocidade** – gentileza gera gentileza, ofereça informações que gerem reciprocidade para o seu cliente, ele além de se sentir grato, vai comprar de você. 99% das pessoas que te seguem elas te pagam com o tempo, curtindo e compartilhando com o seu conteúdo. Ele começa a te indicar para o 1% que já tem maturidade para comprar de você.
- 5. Gatilho do Porque** – a sua audiência gosta de ter razões para poder comprar. Compre isso porque você terá x ou y benefício.
- 6. Gatilho da Antecipação** – sempre gere expectativa no seu público: aguarde, vem aí, novidades, prepare-se. As pessoas ficam felizes de saberem o que está por vir. O Trailer de um filme por exemplo que gera um anseio e curiosidade.

- 7. Gatilho da Dor x Prazer** – afaste as pessoas das dores e levem elas para o prazer. Quando alguém diz que algo é caro, você precisa mudar a percepção pela credibilidade, qualidade, entrega ou garantia.
- 8. Gatilho do Gatilho Paradoxo da Escolha** – ofereça poucas opções para pessoas escolherem. Sempre quando oferecemos algo que alguém não quer comprar junto com outras opções o cérebro rejeita o que não tem relação com o pedido de compra. Preços próximos, por exemplo, levam os clientes a comprar o maior.
- 9. Gatilho da Curiosidade** – Segredos, assuntos poucos conhecidos, informações restritas, poucas pessoas têm acesso, a verdade que ninguém nunca contou são exemplos usuais de como usar este gatilho. Promover debates sobre algum tema com uma boa imagem é sempre interessante.
- 10. Gatilho de Garantia** – sempre ofereça garantia em produtos, serviços. Seja com selos de garantia, satisfação ou mesmo um discurso na venda.
- 11. Prova Social** – Mostre que outras pessoas gostam e querem comprar de você, use depoimentos de clientes, mostra que sua loja está cheia, prints de mensagens de clientes. Filas por exemplo, ou lugares com mais ou menos pessoas dão sinal que onde tem fila ou está com espera, é melhor.
- 12. Especificidade** – As pessoas tendem a confiar mais quando algo é específico. Ofereça dicas e informações mais detalhadas sobre o seu negócio, produto, serviço. Ofereça sempre um novo caminho para o seu cliente continuar com você.

Dica do Sebrae para você:

O empresário não pode insistir na oferta da venda apenas, é preciso: persuasão, gerar bons conteúdos relevantes e estar atento a ética nas negociações. Não manipule o seu cliente.



Clique aqui para saber mais
<https://bit.ly/materialsebrae>

PERSUASÃO NAS VENDAS

RAPHA FALCÃO

GATINHOS MENTAIS

Quem ajuda as pessoas, vende mais!

1 HISTÓRIAS

- STORIES
- quem SOMOS
- DÚVIDAS
- DEPOIMENTOS
- DICAS
- PROD./SERVIÇOS

2 AUTORIDADE

- TOP OF MIND
- ESPECIALISTA
- MULTICANAIS
- SEJA VOCÊ MESMO! (BLOGUEIRO INTERNO)
- SEJA VOCÊ MESMO! (BLOGUEIRO INTERNO)

3 ESCASSEZ

- ÚLTIMAS VAGAS/UNIDADES
- VAI ACABAR
- OS 10 PRIMEIROS
- SENDO DE URGÊNCIA
- ESCRITA PERSUASIVA

4 RECIPROCIDADE

- ENTREGA CONTEÚDO
- DÍVIDA DE GRATIDÃO
- INVERSA: COMPARTILHAR CONTEÚDO DO CLIENTE



VENDER + PRENDER



85% DECISÕES INCONSCIENTES

INSPIRA
É ÚTIL
ENTRETÉM

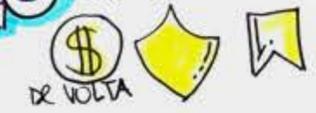
RESOLVE UM PROBLEMA
TRANSMITE VALOR

É EMPÁTICO
CONFIANÇA

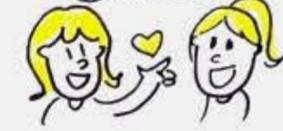


MÍDIA SOCIAIS: TÉCNICAS DE PERSUASÃO

10 GARANTIA



11 PROVA SOCIAL



12 ESPECIFICIDADE

NÚMEROS ESPECÍFICOS 1.234
n=7: MÁGICO!
1 LIVE/SEMANA

5 PORQUE...

DAR RAZÕES
P/ AS PESSOAS COMPRAREM

9 CURIOSIDADE

SEGREDO!
POLÊMICAS: X ou Y?
POUCO CONHECIDO!

6 ANTECIPAÇÃO

GERAR EXPECTATIVA
PREPARE-SE AGUARDE

8 PARADOXO DA ESCOLHA

3 opções

7 DOR e PRAZER

SITUAÇÃO DE PRAZER

ANCORAGEM
PSICOLOGIA DOS PREÇOS

Conteudistas Sebrae:

Caroline de Andrade Silva Minucci

Edgard Ferreira dos Santos Neto

Juliana Rita Segallio

