

34 Gatilhos Mentais Poderosos Para Aumentar Suas Vendas e Te Tornar um Rei na Arte da Persuasão [Parte 02]

 wilkercosta.net/gatilho-mental-parte-02

wilker

June 5, 2017

Na **parte 01 desse material**, você viu como é importante trabalhar com gatilhos mentais e como esses podem te ajudar a alavancar suas vendas na internet.

Hoje vamos continuar nossa listagem, explorando mais 15 gatilhos mentais poderosos.

Ao terminar de ler esses dois artigos, eu tenho absoluta certeza que você estará preparado para **vender muito mais na internet**.

Você vai conhecer nesse artigo:

1. [Gatilho Mental #20 – Autoconhecimento](#)
2. [Gatilho Mental #21 – Sinceridade](#)
3. [Gatilho Mental #22 – Causa Social](#)
4. [Gatilho Mental #23 – “Não Espalha”](#)
5. [Gatilho Mental #24 – Comprometimento](#)
6. [Gatilho Mental #25 – Afinidade](#)
7. [Gatilho Mental #26 – Escassez / Urgência](#)
8. [Gatilho Mental #27 – Vai Dar Trabalho](#)
9. [Gatilho Mental #28 – Fraqueza do Vendedor](#)
10. [Gatilho Mental #29 – Ceticismo](#)
11. [Gatilho Mental #30 – Fraqueza do Produto](#)
12. [Gatilho Mental #31 – Coincidência](#)
13. [Gatilho Mental #32 – Antecipação](#)
14. [Gatilho Mental #33 – Garantia](#)
15. [Gatilho Mental #34 – Urgência](#)

Gatilho Mental #20 – Autoconhecimento: “As Pessoas não se conhecem”



As pessoas não se conhecem. Quando você dá elementos (um quiz, por exemplo) para elas se autoconhecerem, elas gostam.

Praticamente existem três pessoas dentro de nós, aquela que você é e que você nem mesmo sabe. Aquela que você quer ser ou que você acha que é, e aquela que as outras pessoas acham que você é.

Quando utilizamos a partícula “se”, cumprimos bem esse papel de identificar a pessoa.

Exemplo: “Se você é um {professor}, você provavelmente sofre com {os salários com cada vez menos poder de compra}, mas principalmente com {a desmotivação}. {Professores} geralmente são {idealistas} e {motivados pelo reconhecimento}, por isso...”.

Esse pequeno trecho mostra o poder do gatilho do autoconhecimento, onde você fala a respeito da persona muito mais do que ela mesmo sabe internamente.

Como colocar em prática:

Utilize esse gatilho em sua página de vendas e tente aprofundar acerca da persona. Lembre-se, a copy do seu produto deve ser baseado em cima da persona e não do produto em si.

Ao mostrar para a persona que você a conhece e que sabe das suas dores, você conseguirá conquistar a sua confiança, e por consequência, aumentará as chances de vender o seu produto para ela.

Gatilho Mental #21 – Sinceridade: “Seja sincero”



A sinceridade ainda é o melhor caminho para se conseguir fidelizar novos clientes no mercado. Fale aquilo que o consumidor sabe e mostre-se confiável.

Exemplos:

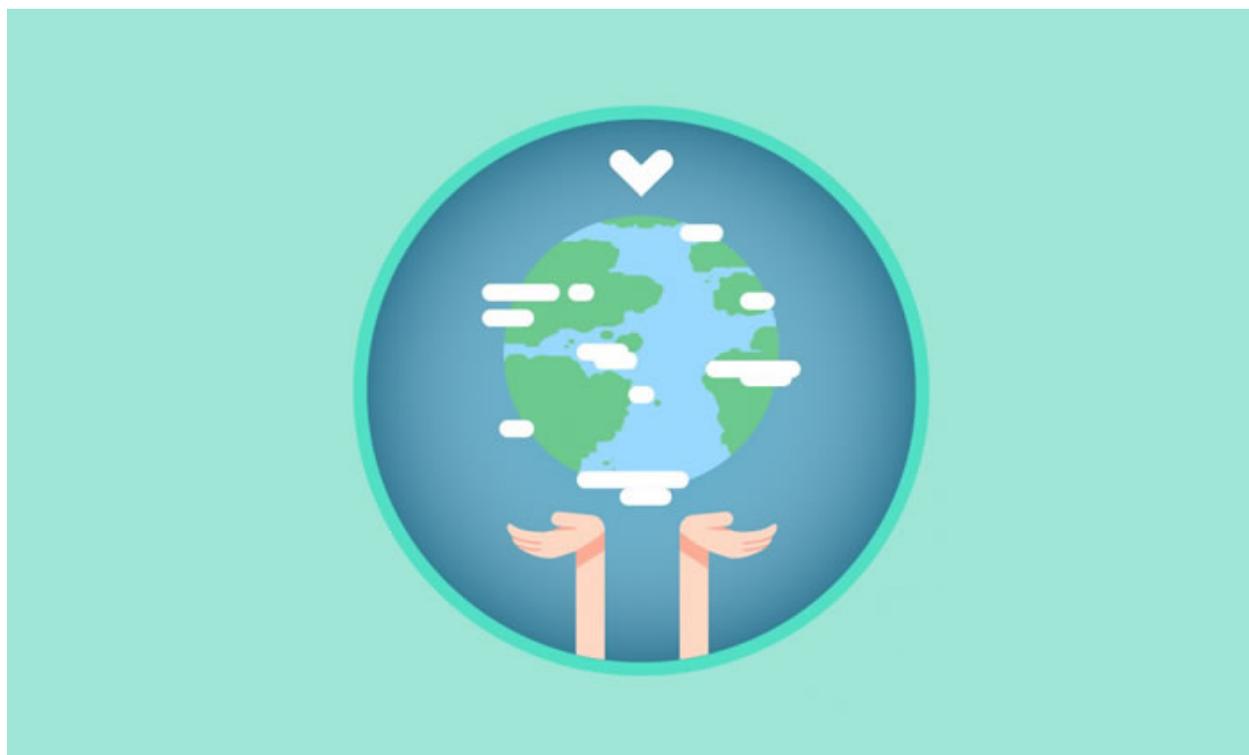
- “Estou cobrando por esse produto porque para produzi-lo com a qualidade que você merece, tive que investir muito em livros e cursos e não posso distribuí-lo gratuitamente”.
- “É importante ressaltar que esse produto não aborda {gramática} nem {como escrever corretamente}, mas sim {como escrever de forma persuasiva}”.

Como colocar em prática:

Aqui se faz necessário novamente lembrar do quesito confiança, ou seja, ao utilizar o gatilho da sinceridade você estará gerando credibilidade e ao mesmo tempo, conquistando a confiança do seu potencial cliente.

Uma das causas que fez o Jordão Felix se tornar referência no mercado de afiliados Brasileiro, foi justamente a sinceridade com a qual trata o seu negócio. Ao criar o **E-book Copywriting** ele deixa evidente essa transparência.

Gatilho Mental #22 – Causa Social: “Apoie uma causa social”



Quando você apoia uma causa social, você se mostra acima do dinheiro, portanto, não se mostra como um vendedor que só pensa em conseguir ganhar dinheiro. Adote uma causa social em que acredite e realmente apoie.

Veja alguns exemplos:

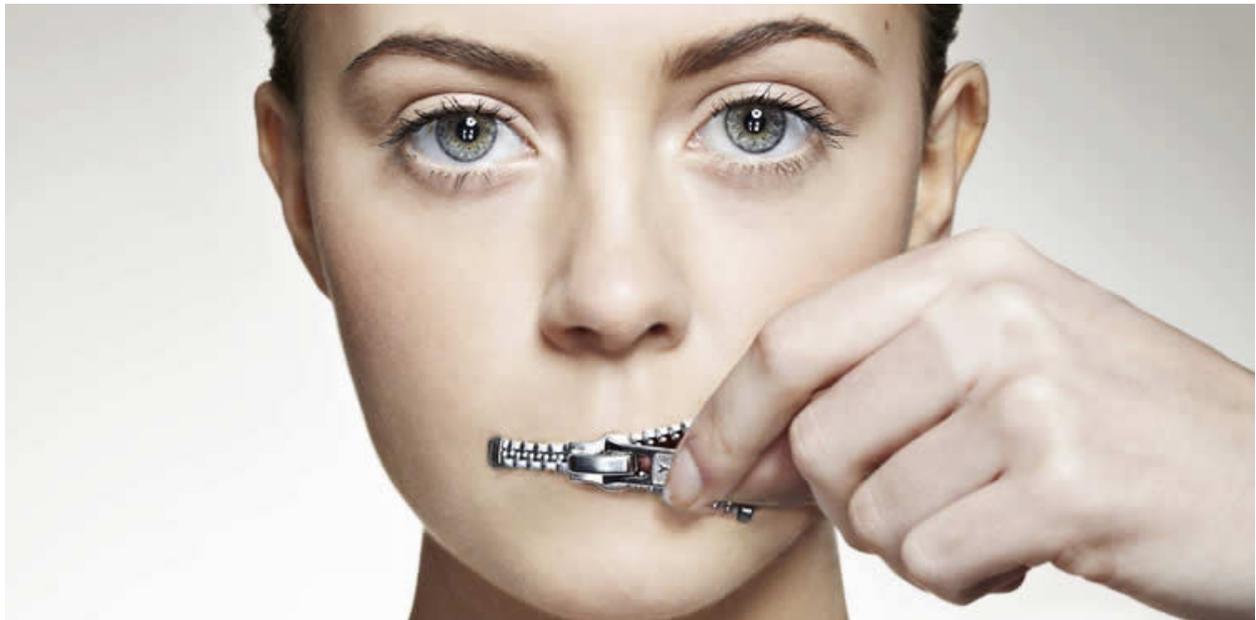
- “Uma parte da verba arrecadada com as vendas vai para a {pastoral da criança}”
- “Vendemos esse produto porque acreditamos que um {empreendedor mais autônomo melhora a sociedade e dá mais empregos}. Essa é a nossa verdadeira motivação para acordar de manhã todos os dias”.

Como colocar em prática:

Como já foi explanado, não é muito difícil você associar seu produto a uma causa nobre. Veja um exemplo do e-book solidário fluência em HTML e CSS:

| [>> CLIQUE AQUI<<](#)

Gatilho Mental #23 – “Não Espalha”



Crie uma percepção de exclusividade e pertencimento a um grupo superior. Esse gatilho é muito explorado em nosso mercado. Um exemplo clássico são as famosas “sacadas” que não estão tão facilmente disponíveis em nosso meio.

Veja alguns exemplos de uso:

- “Estamos lhe dando {esse livro digital}, mas você não poderá passar esse livro para ninguém porque ele é um material exclusivo para {membros}”.
- “Não conte para ninguém porque {essa informação} é exclusiva para {os nossos clientes}”.

Como colocar em prática:

Você pode criar uma isca digital e utilizar-se desse gatilho para aumentar a distribuição ou a percepção de valor do seu conteúdo.

Pode também, criar uma área de membros e ofertar como bônus o seu acesso exclusivo para as pessoas que comprarem os materiais que você indica.

Gatilho Mental #24 – Comprometimento



Faça com que o leitor concorde com o início da sua copy para que ele siga pela sua linha de raciocínio para continuar concordando com as outras argumentações.

O comprometimento trabalha muito sobre a técnica da “tese de adesão inicial”. Na sequência de emails, é importante que você tenha a adesão inicial do leitor para que ele concorde com você no início e tenda a concordar com você no final.

Veja alguns exemplos de uso:

- “Se você precisa aprender sobre {investimentos} e sabe que {a bolsa pode ser traiçoeira}, então veja esse {vídeo que ensina como se livrar das armadilhas da bolsa}”
- “Agora que você já entendeu a importância de {cuidar da pele} e o quanto isso pode impactar na sua qualidade de vida, conheça o produto {pele 100%} e descubra como ele pode ajudar você a ter a {pele dos seus sonhos} e alcançar todos os benefícios que lhe falei no último e-mail”

Como colocar em prática:

Esse gatilho é muito utilizado em sequências de e-mail, principalmente os iniciais que tendem a gerar um número de conversões maior. Portanto, tente sempre fazer com que seu lead entre em acordo com o seu argumento, pois o comprometimento levará o mesmo ao final do funil e conseqüentemente gerará a venda para você.

Gatilho Mental #25 – Afinidade: “Mostre que você é igual ao leitor”

Mostre que você é como o leitor, caso seja a persona transformada. Fale aquilo que o leitor já escuta todos os dias (use aquilo que já está na mente do leitor, não o que você acha que deve por lá dentro).

Veja alguns exemplos:

- “Eu sou como você”
- “Eu já fui como você”
- “Nós somos do mesmo grupo de pessoas que {não gosta de ficar ansiosa}”
- “Eu e você sabemos que {cuidar da saúde é importante, mas não temos tempo}”
- “Nós, advogados, sabemos que {vender serviços de advocacia é muito difícil no Brasil}”

Como colocar em prática:

Mostre elementos que sejam afins à vida do leitor (por exemplo, escritório, terno, gravata, baia, etc).

Gatilho mental #26 – Escassez: “Não deixe pra última hora”



É comum de todo brasileiro deixar pra fazer determinada tarefa nos 45 minutos do segundo tempo, ou seja, sempre deixam pra última hora.

O gatilho da escassez está ligado com o sentimento de perda, ou seja, se eu não fizer determinada coisa antes do prazo se encerrar provavelmente eu perderei aquele benefício. Por isso, esse gatilho funciona tão bem no mundo dos negócios.

Nesse panorama temos:

- A escassez de tempo: O produto só é oferecido até determinada data e hora;
- Escassez de quantidade: é disponibilizado uma quantidade limitada do produto;
- Escassez na oferta: é o famoso bônus adicional;

Veja alguns exemplos:

- “Serão somente 40 vagas porque a sala do hotel só tem essa capacidade e quero dar o melhor atendimento a cada aluno pessoalmente” (percebe a inclusão do gatilho

do por quê?)

- “Essa palestra não será gravada porque nem todos os palestrantes convidados permitirão a gravação por causa de contratos de direito de imagem com suas empresas”
- “Esse evento será só para 1.000 pessoas porque é o máximo que a plataforma suporta, então chegue cedo e garanta sua vaga”.
- “Esse bônus só será entregue a quem comprar até amanhã porque o produtor não quer diminuir o valor percebido do bônus distribuindo-o gratuitamente para quem compra outros produtos”.

Como colocar em prática:

Acredito que os exemplos acima tenham sido suficientes para te dar uma noção de como utilizar a escassez. Porém, para complementar, tente sempre explicar o motivo (gatilho do porque) de o produto/serviço ser escasso.

Gatilho mental #27 – Vai dar trabalho: “Dar trabalho, mas dar certo”



O gatilho mental “**vai dar trabalho**” funciona para aquele público que já se frustrou com promessas enganosas e que já entendeu que todo o processo envolve trabalho duro.

Portanto, para alguns públicos, o melhor argumento não é o “é fácil”, mas sim o “vai dar trabalho, mas vai dar certo”.

Como colocar em prática:

Mostre para o leitor que os caminhos para a promessa nos quais ele caiu antes não eram factíveis, mas que a promessa era verdadeira, mas de outro modo. O seu.

Gatilho mental #28 – Fraqueza do Vendedor: “Seja humilde”



Ter uma postura humilde, low profile, não levanta as barreiras contra a venda. Eliminar a objeção do “o vendedor é mais esperto do que eu e eu vou acabar caindo nas artimanhas dele”. Mostre que o leitor é que tem o frame dominante.

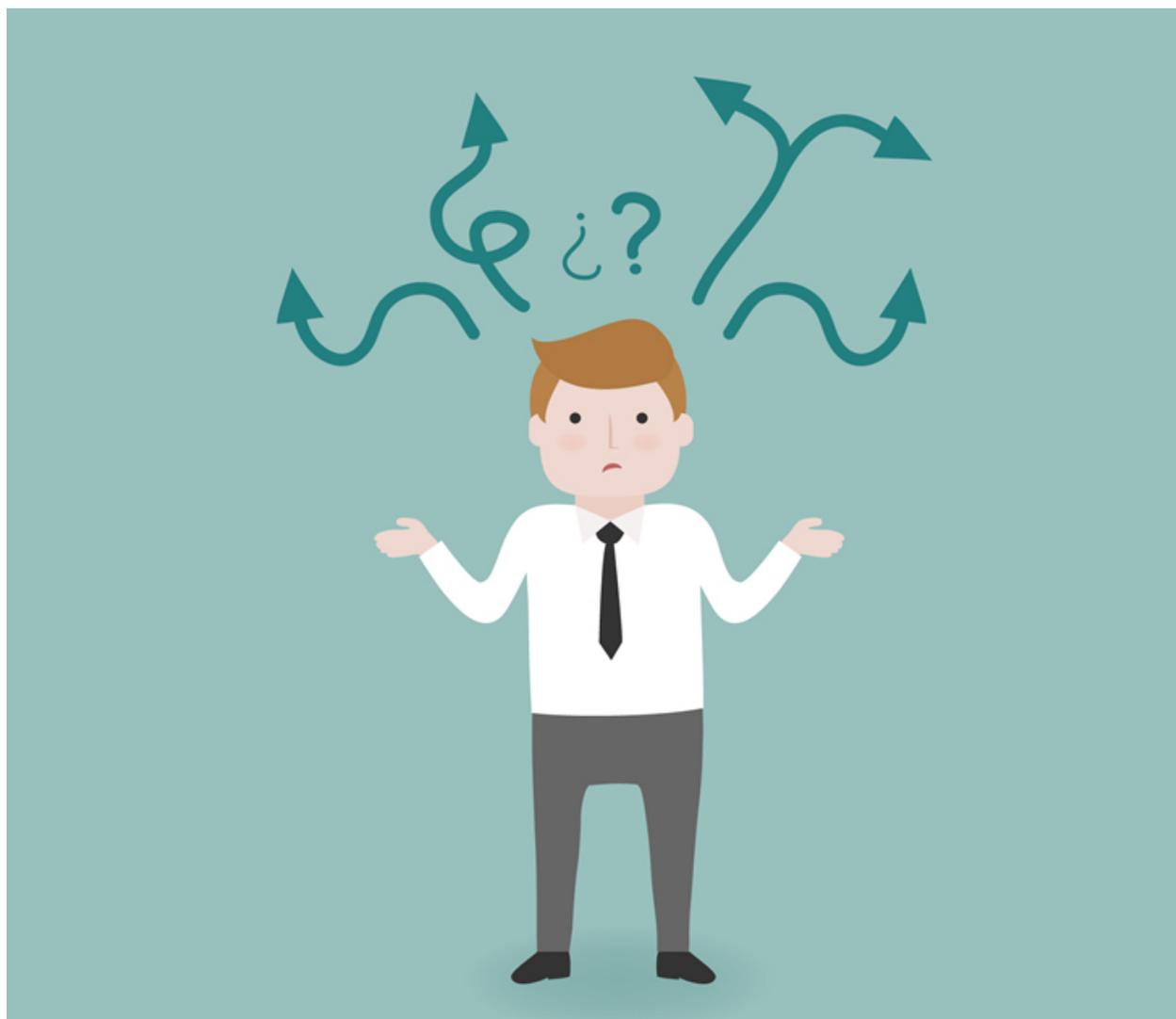
Veja alguns exemplos:

- “Agora a decisão é sua”
- “Se você quiser comprar, basta clicar no botão abaixo. Se não quiser, não tem problema nenhum. Daqui a 6 ou 8 meses nós abriremos novamente esse curso”

Como colocar em prática:

Utilizar-se da humildade é uma poderosa ferramenta para conquistar sua persona. Dependendo da sua persona, faça uso desse gatilho e explore o seu lado sincero principalmente. Com esses dois gatilhos em mãos, você com certeza terá sucesso.

Gatilho mental #29 – Ceticismo: “Use a seu favor”



Apesar de ser algo aparentemente difícil, você deve utilizar o gatilho mental do ceticismo para quebrar o ceticismo das pessoas que acompanham o seu trabalho.

Não entendeu? Vamos aos exemplos:

- “Eu sempre fui desconfiado sobre loteria e apostas, mas depois que ganhei...”
- “Quando ouvi falar do **{E-book do Jordão}** pela primeira vez, não acreditei”
- “Eu não acreditava muito em copywriting, mas quando coloquei em prática o que aprendi no **e-book do Jordão**...”

Como colocar em prática:

Quando utilizamos esse gatilho em nossas frases as pessoas céticas passarão a prestar mais atenção em nós, justamente por elas também serem céticas.

Isso despertará nessas pessoas o sentimento de:

“Hum... Se deu certo pra esse cara, vai dar certo pra mim também, vou arriscar”.

Gatilho mental #30 – Fraqueza do produto: “Não é 100% perfeito”



Apresentar uma fraqueza do produto (sem denegrir o produto, mas mostrando-a quase como um ponto forte) aumenta a credibilidade da oferta.

Veja alguns exemplos:

“O {E-book Copywriting} não vai abordar a parte de {gramática} porque resolvemos focar na {persuasão, em como escrever um texto persuasivo}”

Como colocar em prática:

O consumidor sabe que nenhum produto é perfeito e nem cobre todas as áreas. Fale para ele exatamente isso que ele já sabe e pensa. Isso fará com que você ganhe credibilidade junto a ele para que ele confie também quando você falar o que o produto de fato tem.

>>Clique Aqui Para Conhecer o Trabalho do Jordão Félix<<

Gatilho mental #31 – Coincidência: “Utilize esse sinal a seu favor”

Algumas pessoas consideram coincidências como um “sinal” de algo, principalmente as mulheres. Frases como “eu estava andando na rua e coincidentemente encontrei um amigo que...” costumam dar muito certo.

Veja alguns exemplos de uso:

“Ontem eu estava comprando uma {bicicleta no shopping} {(você já deve saber que eu adoro pedalar)} e encontrei um amigo de infância. O que ele me falou sobre {uma amiga nossa (que sempre foi muito charmosa)} me deixou de cabelo em pé. Ela

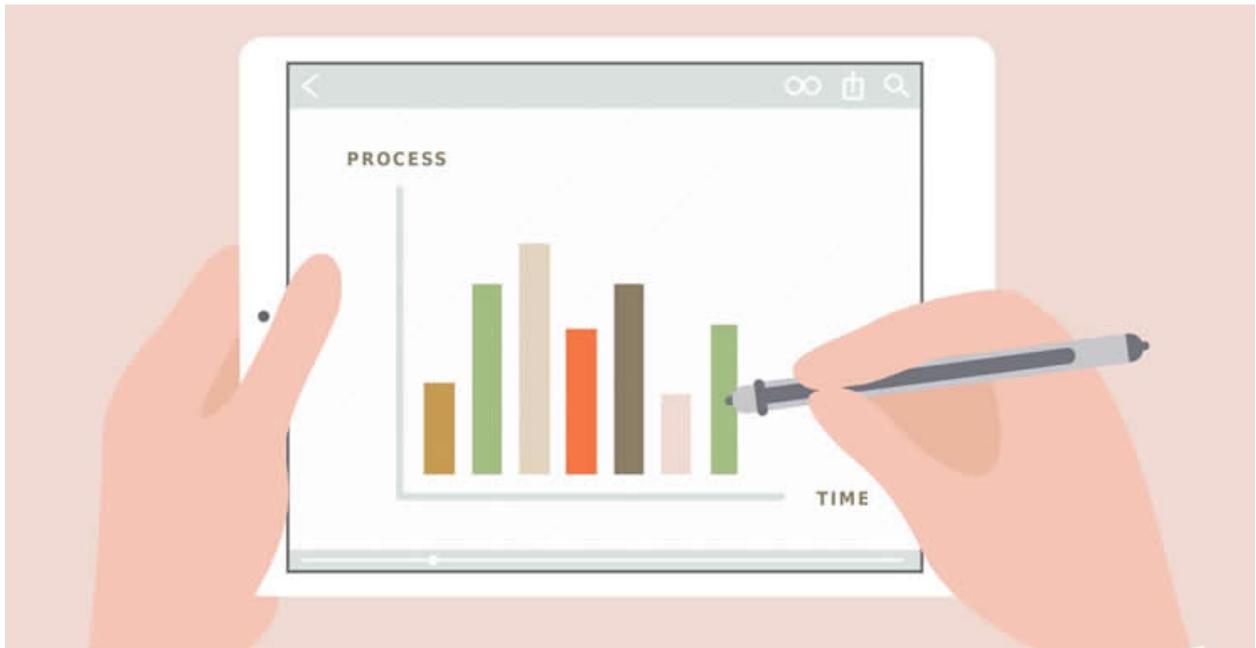
estava {ganhando alguns milhões por ano vendendo cursos online}”.

No exemplo acima, foi utilizado storytelling, fofoca e curiosidade em conjunto com o gatilho da coincidência.

Como colocar em prática:

Como no exemplo acima, tente buscar a união de alguns gatilhos e busque se tornar coincidente com a sua persona.

Gatilho mental #32 – Antecipação: “Loop Aberto”



Esse gatilho mental mexe muito com a ansiedade das pessoas, uma emoção forte que acaba gerando nas mesmas uma expectativa de como será o futuro.

Quando você assiste a um trailer de um filme que está prestes a ser lançado, você é bombardeado com o gatilho da antecipação. Logo, você nutre uma forte ansiedade em querer assistir aquele filme o mais rápido possível. Isso é o gatilho da antecipação!

Veja alguns exemplos de uso:

- “O que vocês acham de um produto que tenha...”
- “Estou pensando em lançar um curso que...”
- “No dia 10 terei uma novidade para você a respeito de...”

Como colocar em prática:

Você pode montar um plano de lançamento do seu produto e criar um vídeo-trailer, ou gravar um webinar para falar sobre algo que está por vim.

O formula de lançamento do Érico Rocha se baseia muito nesse gatilho, e isso prova a eficácia desse gatilho.

Gatilho Mental #33 – Garantia: “emoção x razão”



É importante expor a garantia, falar sobre ela demoradamente, explicá-la com muita clareza. As pessoas tem medo de comprar, mas querem comprar.

A ansiedade da busca age o tempo todo gerando um conflito entre o desejo de comprar e o medo de comprar errado (emoção x razão).

Como colocar em prática:

Você pode oferecer um prazo de garantia para o seu produto. Geralmente as plataformas de afiliados disponibilizam prazos de 30,15 e 7 dias.

Você tem que dar alívio cognitivo para que o cliente compre. Use o gatilho da garantia juntamente com o gatilho do arrependimento e da escassez.

Gatilho mental #34 – Urgência: “É agora ou nunca”



Esse gatilho mental é muito similar ao da escassez, porém, está ligado ao fator tempo, pois o produto ou serviço têm um prazo para ser adquirido.

Veja alguns exemplos de uso:

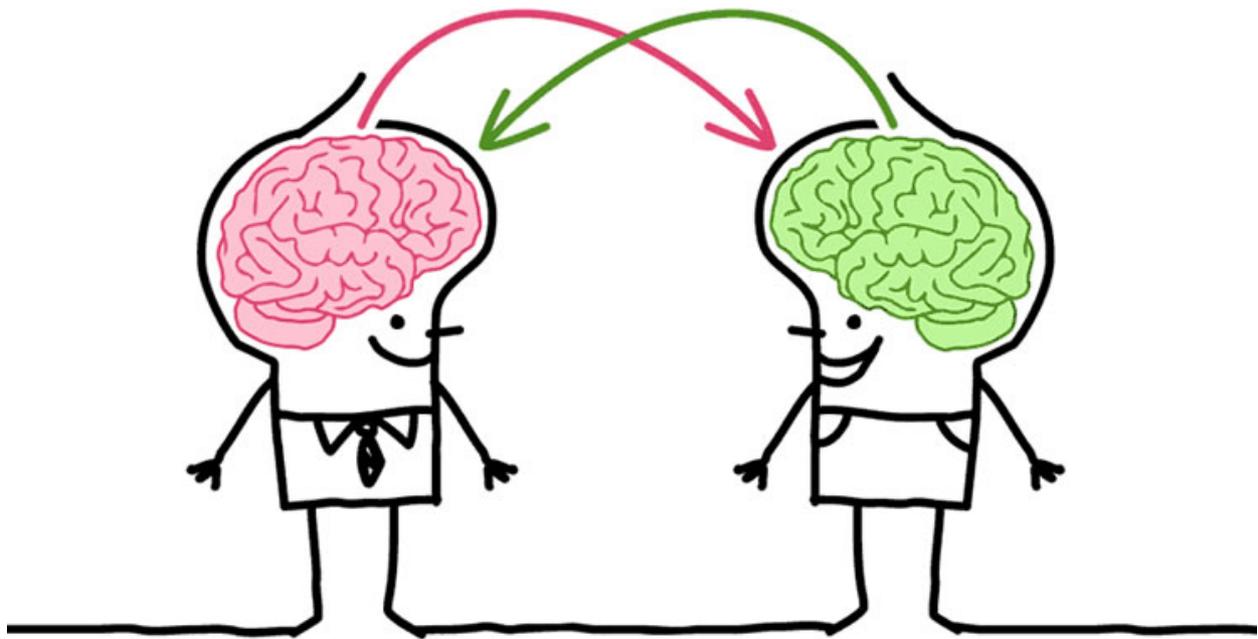
- “Só até hoje...”
- “Sua última chance de adquirir o produto pela metade do preço...”
- “Hoje é o último dia...”

Como colocar em prática:

Assim como na escassez, você pode colocar uma oferta por tempo limitado e utilizar-se do gatilho do porque para explicar o porque daquilo está com um prazo estimado.

Uma dica muito boa e que funciona muito bem, é colocar um contador do tempo que falta para a oferta expirar. Isso aumenta o senso de urgência do potencial cliente.

Recapitulando [gatilhos mentais]...



Nessa segunda parte, os gatilhos mentais que você aprendeu para persuadir e aumentar suas vendas foram:

1. Gatilho Mental #20 – Autoconhecimento
2. Gatilho Mental #21 – Sinceridade
3. Gatilho Mental #22 – Causa Social
4. Gatilho Mental #23 – “Não Espalha”
5. Gatilho Mental #24 – Comprometimento
6. Gatilho Mental #25 – Afinidade
7. Gatilho Mental #26 – Escassez / Urgência
8. Gatilho Mental #27 – Vai Dar Trabalho
9. Gatilho Mental #28 – Fraqueza do Vendedor
10. Gatilho Mental #29 – Ceticismo
11. Gatilho Mental #30 – Fraqueza do Produto
12. Gatilho Mental #31 – Coincidência
13. Gatilho Mental #32 – Antecipação
14. Gatilho Mental #33 – Garantia
15. Gatilho Mental #34 – Urgência

Agora você tem acesso aos famosos gatilhos mentais e pode a partir de agora, começar a colocar em prática esses ensinamentos.

Conclusão

Para concluir essa segunda parte, deixo aqui o [link da primeira](#) e também reforço a importância de se saber medir a dosagem de utilização desses gatilhos.

Veja bem, o seu produto sempre tem que entregar aquilo que você promete. Não adianta nada você utilizar vários gatilhos mentais e conseguir realizar a conversão deixando ao final do processo o seu cliente insatisfeito por não ser aquilo que você prometeu.

Dito isso, espero que tenha gostado dessa sequência sobre gatilhos mentais. No mais, deixe-me saber: Qual foi o gatilho mental que você mais curtiu? Já utiliza algum desses no seu negócio? Conta pra gente!