

Usando gatilhos mentais para vender +



Os gatilhos mentais funcionam como técnicas para despertar ações. Você pode usá-las em diversas atividades que envolvam convencimento, entre elas a venda, sobre a qual vamos nos focar por aqui.

Prova social

Você prefere entrar em uma loja vazia ou em uma que esteja cheia de pessoas comprando? Esse é o chamado “gatilho de efeito manada”, que sinaliza confiança por meio de depoimentos e feedbacks daqueles que consumiram ou viveram a experiência do seu negócio. Afinal, se há pessoas consumindo, o produto provavelmente é bom.

Autoridade

O que aconteceria se um expert em decoração falasse sobre a sua loja de móveis? Geraria um retorno positivo, correto? Quando alguém que é admirado pelo seu público se manifesta a favor da sua marca, você e seu produto se tornam referências de qualidade.

Escassez

Imagine não conseguir comprar aquele quadro, que você tanto queria para a sua sala de estar, só por ter deixado para fechar a transação no dia seguinte e a obra acabou esgotando? Com certeza, você ficará frustrado e arrependido por não ter feito a aquisição no exato momento em que a encontrou. Este exemplo serve para demonstrar duas técnicas quase infalíveis para convencer as pessoas que já têm interesse em sua marca e precisam apenas de um incentivo para se tornar consumidoras regulares: restringir a quantidade de produtos e conceder somente um tempo limitado para a compra.

Reciprocidade

Sabe quando você faz uma compra e esta vem com um brinde incrível? É aí que a empresa conquista a sua admiração. Quando você demonstra a sua gratidão e apoia o seu cliente por meio de ações como esta, ele se sente importante e retribui o gesto procurando a sua loja para uma nova compra, indicando a sua marca para outras pessoas ou dando um feedback positivo.

*Você já sabe que um feedback positivo também te ajuda a fechar novos negócios

Dados de Pesquisa

Contra fatos, não há argumentos! Busque por dados que convençam seu cliente. Mostre a qualidade do seu produto, os resultados que você alcança com seu trabalho ou quaisquer outros números expressivos que possam gerar credibilidade e confiança na empresa.



Esses são os principais gatilhos mentais que você já pode colocar em prática. Se já usa algum deles, que tal acrescentar mais um?

Compartilhe esse conteúdo para que mais empresas melhorem suas vendas!

#JuntosSomosMuitoMaisFortes