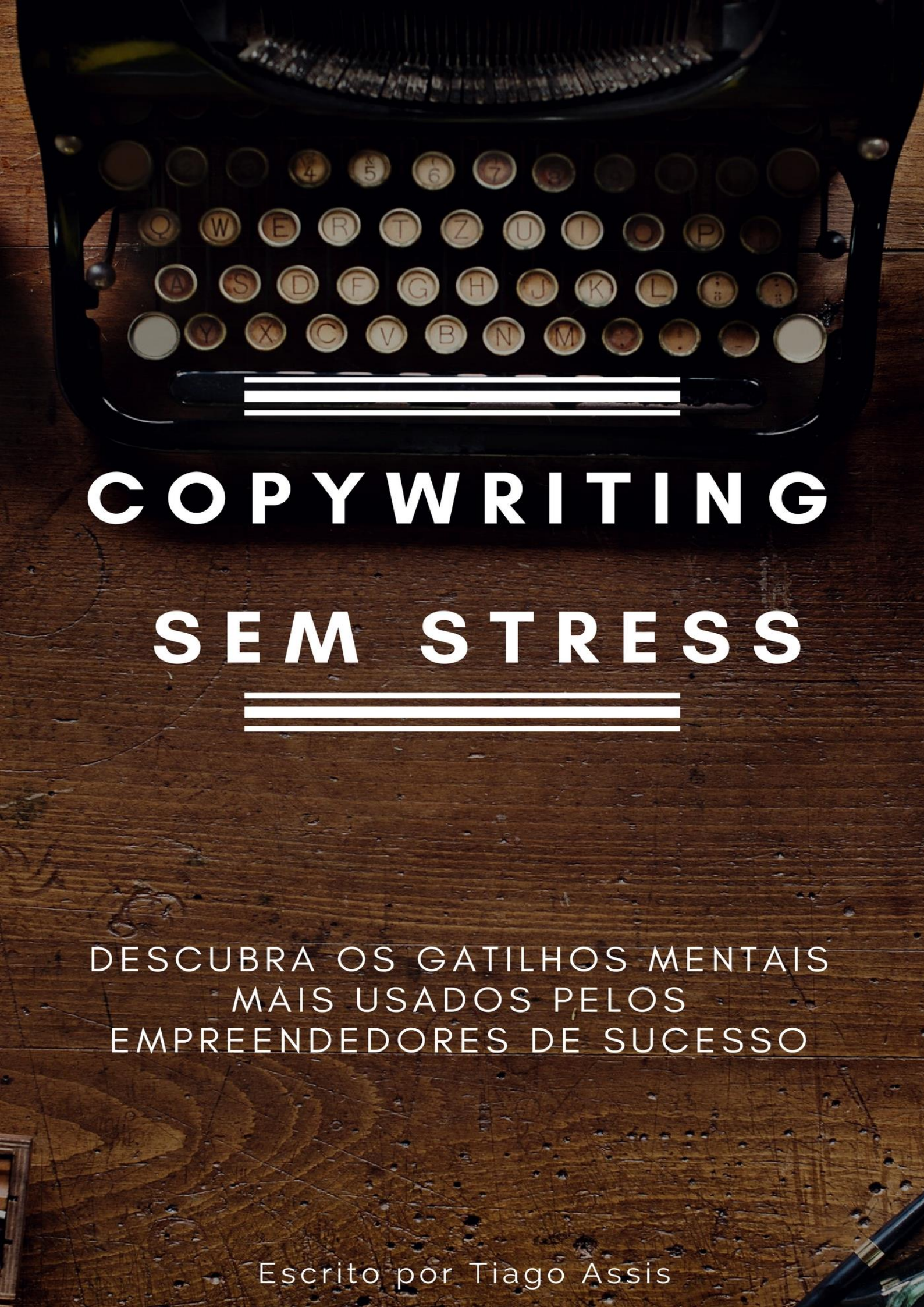




COPYWRITING

SEM STRESS

DESCUBRA OS GATILHOS MENTAIS
MAIS USADOS PELOS
EMPREENDEDORES DE SUCESSO

Escrito por Tiago Assis

Sumário

GATILHOS MENTAIS	5
MUITA CALMA NESSA HORA.....	6
1. ESSE É PODEROSO!.....	9
2. TODO MUNDO USA ESSE GATILHO	10
3. CONFIANÇA INSTANTÂNEA.....	11
4. BEM-VINDO AO CLUBE!.....	13
5. A RAZÃO ADORA ESSE GATILHO	14
6. POPULAR? EU?.....	15
7. COMO VENDER TODOS OS DIAS (GARANTIDO!)	16
8. OBRIGADO!.....	18
9. LEIA ATÉ O FINAL	19
10. AH, EU QUERO!	20
11. PORQUE SIM!.....	21
12. ÚLTIMAS VAGAS!.....	22
13. EU FUI CLARO?	24
14. AI, QUE PREGUIÇA!.....	25
15. PRECISO REPETIR?	26
O FIM ESTÁ APENAS COMEÇANDO.....	27

INTRODUÇÃO

O segredo para ter um negócio de sucesso é a compreensão da psicologia humana. Uma vez que você entender como o cérebro funciona, seus resultados nunca mais serão os mesmos.

Muitos empreendedores iniciantes acham que Copywriting é complicado, quando na verdade é exatamente o oposto.

O que acontece na maioria das vezes é a omissão de detalhes importantes quando é abordado esse tipo de assunto, tornando ainda mais confuso o aprendizado.

Neste guia você irá aprender de forma detalhada poderosos gatilhos mentais usados pelos empreendedores de sucesso para você alavancar seus resultados.

Por isso, leia com atenção e coloque em prática o mais rápido possível, pois somente dessa forma que você irá aprender a usá-los.

Boa leitura!

COPY O QUE?

Copywriting é basicamente uma comunicação persuasiva cuja finalidade é fazer alguém tomar uma determinada ação através de palavras e imagens. Sim, imagens também.

Essa comunicação é estrategicamente criada baseada na psicologia humana, afinal, são as pessoas que compram coisas, não é mesmo?

Eu diria que o copywriting segue perfeitamente a regra 80/20: 80% de uma estratégia de marketing de sucesso é a comunicação persuasiva e os outros 20% é o uso de ferramentas e meios de comunicação como as redes sociais.

Saber e aplicar essa comunicação poderá impactar não somente a sua vida profissional, mas também sua vida pessoal.

GATILHOS MENTAIS

Agora que você sabe o que é copywriting e a importância dele, irei te explicar melhor sobre os gatilhos mentais.

Atalhos mentais (mais conhecidos como gatilhos mentais) são padrões repetitivos que o ser humano tem adquirido em toda sua existência para sua sobrevivência.

O cérebro sempre está pensando de forma analítica e demorada sobre cada decisão. Quando isso acontece inúmeras vezes, nosso cérebro procura agilizar o processo e criar um padrão, ou seja, um atalho, tornando a tomada de decisão mais rápida e garantindo a sobrevivência.

As pessoas chamam esses atalhos de “gatilhos” justamente por causa disso: quando se aperta um gatilho, a bala sai de forma quase instantânea.

Nosso cérebro procura facilitar nossa vida o máximo possível, por isso, se houver um tipo de comportamento ou pensamento com um número de repetições suficiente, o cérebro irá criar um atalho pronto para ser ativado quando necessário.

Antigamente, por exemplo, era muito comum o ser humano fazer parte de uma tribo. Essa experiência foi repetida tantas vezes que o cérebro criou um atalho e considerou esse comportamento uma necessidade para a sobrevivência.

Cientistas afirmam que há mais de 60 gatilhos presentes em nosso cérebro, porém, são poucas as pessoas que tem conhecimento de todos eles.

MUITA CALMA NESTA HORA...

Antes de aprendermos os gatilhos mentais, é importante você saber como a mente humana funciona para saber o momento certo de usá-los.

Há três partes importantes que o cérebro possui: o cérebro reptiliano, cérebro límbico e o neocórtex.

O cérebro reptiliano é a parte mais profunda e antiga do cérebro. Ele é responsável pelos instintos de sobrevivência e por ações e reações.

Toda informação que entra no cérebro é captada primeiramente por essa parte. Ele possui dois comportamentos: luta ou fuga. Se ele sentir que alguma situação é perigosa, ele irá ter alguns desses comportamentos.

Por isso, ao transmitir a sua comunicação, a informação não pode ser complexa, caso contrário, ele irá absorver uma pequena parte dela, correndo um grande risco dele não absorver detalhes importantes.

Um grande exemplo que facilita a compreensão do cérebro reptiliano é quando você entra em uma loja e o vendedor já chega em você querendo vender. A resistência presente no momento é tão grande que você vai pensar imediatamente que ele só quer tirar dinheiro do seu bolso.

Um outro exemplo é quando você se interessa por alguém e já chega conversando e pedindo o número dela. Essa pessoa vai se afastar de você imediatamente, pois o cérebro reptiliano dela irá julgar você como uma ameaça.

Por incrível que pareça, tudo isso acontece em milissegundos, por isso, tome cuidado ao usar as palavras ou tomar determinadas ações.

O cérebro límbico é a segunda parte na qual somente os mamíferos possuem, afinal, ele é responsável pelas emoções e sentimentos. Essa é a parte onde os gatilhos mentais são processados, uma vez que o cérebro reptiliano adquiriu a informação e a considerou segura.

Na vida, nos baseamos em dois principais sentimentos: dor e prazer. Estamos o tempo todo se afastando da dor e correndo em direção ao prazer.

Grande parte de uma comunicação persuasiva se resume a isso. É importante salientar que os seres humanos preferem evitar a dor do que ter prazer.

Por isso, gerar uma imagem positiva ao transmitir sua mensagem é fundamental, pois a pessoa irá ter o sentimento de prazer e considerar você uma pessoa segura, confiável.

A terceira parte é aquela que somente os seres humanos possuem: o neocórtex.

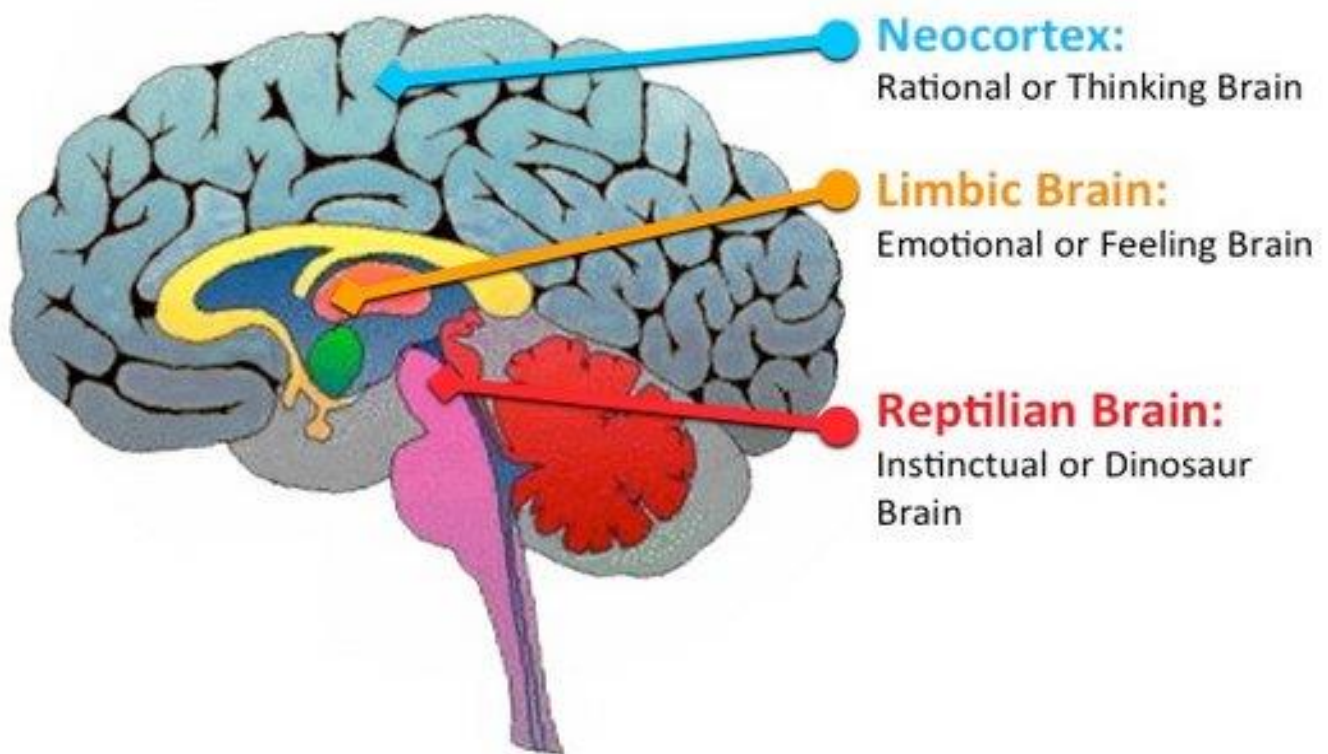
Ele é responsável por processar dados e informações lógicas, nos possibilitando de realizarmos atividades cognitivas, linguagem, memória, pensamento e julgamento.

O neocórtex é basicamente a famosa “razão”, responsável por analisar cada informação que o cérebro adquire.

Existem muitos gatilhos mentais que “satisfazem” a razão para que ela não impeça a pessoa de tomar determinada ação, afinal, agimos com a emoção e justificamos com a razão. E a emoção, por sua vez, é muito impulsiva.

Portanto, quanto mais dados, estatísticas e fatos, melhor. A razão adora isso.

Agora que você entendeu as três partes importantes para gerar uma comunicação persuasiva, podemos seguir em frente com os gatilhos mentais.



Não se esqueça que você precisa ser íntegro ao usar os gatilhos, caso contrário sua credibilidade será prejudicada e as pessoas não confiarão mais em você.

Não se esqueça também que alguns gatilhos funcionam mais que outros dependendo do nicho que você atua atualmente. Por isso, sempre procure analisar se algum gatilho específico se enquadra em sua comunicação.

1. ESSE É PODEROSO!

O primeiro gatilho que irei compartilhar com você é um gatilho capaz de fazer a pessoa focar toda sua atenção na sua comunicação. Apesar da internet estar repleta de informação, esse gatilho será capaz de “destacar” o seu texto dos outros e fazer a pessoa ler todo o conteúdo.

Esse gatilho é forte o suficiente para fazer a pessoa sentir uma necessidade interna muito forte em clicar ou responder seu conteúdo. Somente após fazer isso, ela se sentirá aliviada.

Esse gatilho é tão poderoso que.... Tudo bem, eu vou falar o nome dele antes que você me bata: Curiosidade.

Todos os seres humanos são curiosos. Quando somente uma parte da informação entra, o cérebro reptiliano automaticamente pede o resto para que essa informação esteja completa para fins de sobrevivência.

Eu poderia falar muito sobre esse gatilho, mas como o intuito é deixar esse conteúdo o mais prático possível, irei compartilhar o que poucos empreendedores fazem de fato.

Para usá-lo, basta ser inespecífico, ou seja, use palavras que omitem o que a pessoa precisa saber. Esse gatilho é ótimo em anúncios.

Exemplos: **"Se você achou isso bom, não imagina o que eu tenho para você agora"**, **"Você comete esse erro bobo em seu casamento?"**, **"Não aguento mais isso!"**, **"Esse será o melhor vídeo que você irá assistir hoje"**, etc.

Percebeu como as palavras **“esse”, “isso”, “aquele”** geram curiosidade?

2. TODO MUNDO USA ESSE GATILHO

Um gatilho que inúmeras empresas usam atualmente é aquele que faz a pessoa se basear nas opiniões de outras para tomar uma decisão. Se você usar esse gatilho em toda a sua comunicação, você irá garantir 50% ou até mais de conversão em seu negócio.

O gatilho que todo mundo usa é a Prova Social. Esse gatilho provavelmente foi ativado em você quando você leu o título, pois eu usei a palavra “**todo mundo**”. Se você for em qualquer página de vendas, verá que esse gatilho estará lá inevitavelmente.

Se você pesquisa no Youtube um vídeo e acaba vendo dois vídeos iguais, o que faz você escolher qual deles assistir? Na maioria das vezes, você acaba assistindo aquele que mais tem visualizações, afinal, se muitas pessoas assistiram é porque o vídeo é de qualidade.

Essa é a referência que o seu cérebro faz ao escolher um restaurante, comprar um produto, fazer um curso, etc.

Esse gatilho é baseado no número de pessoas. Quanto mais pessoas falam bem do seu produto, mais credibilidade ele ganha.

Quando a pessoa descobre a solução para o problema dela (dor), a emoção grita o mais alto possível para você comprar. Porém, o que impede na maioria das vezes de você tomar a decisão é a razão pedindo por mais informações, mais detalhes.

Por isso, use números, depoimentos, curtidas, visualizações, etc. Quanto mais melhor.

Segue as palavras mais usadas para ativar esse gatilho: **O mais usado, milhares, centenas, várias, todos, depoimentos, nossos clientes, etc.**

Não se esqueça de usá-lo com integridade.

3. CONFIANÇA INSTANTÂNEA

Se você estiver gripado e um colega te falar que isso é uma doença séria, as chances de você acreditar nele são mínimas. Mas se você for ao médico e ouvir que na verdade você tem dengue, a chance de você acreditar no médico é grande, pois você acha que ele sabe do que está falando.

Isso é o que acontece quando o gatilho da autoridade é ativado. Quando nos apresentamos e mostramos nossas conquistas e resultados, as pessoas passam a te ver de uma outra forma. Elas tendem a ver você como uma autoridade, ou seja, alguém especialista no assunto.

As pessoas tendem a achar que você sabe de fato qual é a solução para o problema delas. Dessa forma, suas palavras acabam ganhando mais força, mais poder.

Esse gatilho é baseado na qualidade dos comentários. Se uma pessoa comum fizer um comentário positivo, você terá bons resultados. Mas se o Kiko Loureiro falar bem do seu curso de guitarra, é capaz de suas vendas decolarem na hora.

Se você quer a confiança do seu cliente, esse gatilho é fundamental e deve ser usado logo no começo da sua oferta. Selos, certificações, celebridades, profissionais e reportagens são ótimas maneiras de gerar autoridade.

Exemplos: **“Como Bill Gates Dobrou Sua Fortuna Com Esse Simples Hábito”**; **“A Dieta Seguida Por Gisele Bündchen”**; **“Os Acordes Favoritos do Slash”**, etc.

É importante avisar para você tomar cuidado ao utilizar nomes de celebridades ou autoridades. Procure utilizar nomes de pessoas distantes para evitar possíveis discussões.

Uma maneira que inúmeros empreendedores usam atualmente é gerar conteúdo de valor que transforme a vida das pessoas na prática.

Eles criam conteúdo de valor e disponibiliza de graça nas redes sociais para gerar resultados impactantes na vida das pessoas e adquirir autoridade.

Se você está se perguntando como gerar conteúdo de valor, eu irei te responder: crie um conteúdo que você cobraria caso fosse compartilhado. Se você criar algo que você acha que deve ser entregue de graça, significa que você precisa melhorar.

Caso quiser aprender um pouco mais sobre autoridade, sugiro que visite as páginas dos maiores empreendedores no seu nicho e veja na prática como esse gatilho é usado e exposto para as pessoas.

4. BEM-VINDO AO CLUBE!

Imagine se você fosse convidado para ir a uma festa onde terá pessoas que odeiam empreendedorismo e adora concurso público. Você provavelmente não iria a essa festa, pois você não iria se sentir bem perto daqueles que não são como você.

Os seres humanos gostam de ficar perto daqueles cujos objetivos e desejos são semelhantes. As pessoas precisam pertencer a um grupo, principalmente no grupo dos vencedores, afinal, ninguém gostaria de fazer parte do grupo dos perdedores não é mesmo? Isso é o que acontece quando o gatilho do Pertencimento/Tribo é ativado.

Inúmeros empreendedores ativam esse gatilho simplesmente oferecendo acesso à grupos secretos no Facebook, Whatsapp ou outras redes sociais.

Uma outra maneira de ativar esse gatilho é criando a imagem mental do seu cliente estando com pessoas semelhantes a ele. Se o seu avatar trabalha em um escritório com pessoas que ele odeia, esse gatilho será muito forte ao usá-lo.

Exemplos: **“Seja um investidor de sucesso em 4 dias”**; **“Faça parte desse seleto grupo de empreendedores de sucesso”**, etc.

Por isso, sempre que tiver oportunidade, use esse gatilho em sua comunicação e plante o desejo em seu cliente de conviver com pessoas que ele quer estar.

5. A RAZÃO ADORA ESSE GATILHO

Você que usa o Facebook basicamente todos os dias deve ler em sua timeline posts de várias páginas de curiosidades como Fatos Desconhecidos, Muito Interessante, etc. Tenho certeza que você acredita em 90% nos posts que eles postam, afinal, as informações que eles postam se baseiam em estudos e pesquisas, não é mesmo?

Existe um gatilho muito poderoso que faz sua informação ganhar muito mais credibilidade, e se usado de forma honesta, ele pode fazer seus clientes querer comprar de você, e não do concorrente.

Toda informação que entra no cérebro é verificada pela razão para protegê-lo, pois a emoção é muito impulsiva. Por isso, existe um gatilho que “satisfaz” a razão para que ela considere aquela informação segura: Cientificidade.

Quantas notícias e posts não possuem esse gatilho, não é mesmo? Para ativá-lo, basta usar palavras que gere credibilidade e notícia. Palavras como **“médicos”, “cientistas”, “descobriram” e “estudos”** é capaz de gerar ótimos resultados. Mostre dados, estatísticas, etc.

Exemplos: **“Cientistas revelam solução para insônia”, “Estudos revelam que o beijo fortalece o sistema imunológico”, “Cientistas da Universidade de Harvard finalmente revelam cura para aids”, etc.**

Mas lembre-se: toda informação precisa ser verdadeira!

6. POPULAR? EU?

Quando eu estava na escola, principalmente no ensino fundamental, tinha pessoas que eram consideradas "populares". Talvez, era por causa da simpatia da pessoa, outras vezes por algo que a pessoa tinha feito e ficou conhecido por lá. Nunca me interessei em ser popular, por isso não me importava. Mas tinha pessoas que faziam de tudo para ser popular. Tudo! Por quê?

Existe algo que as pessoas estão sempre procurando: Aceitação Social.

Pessoas odeiam ser rejeitadas, elas adoram ser aceitas. Dizer ao seu cliente que ele será aceito pelas pessoas que ele ama caso ele tenha a transformação que a sua solução promete, aumenta bastante as chances dele comprar o seu produto.

Esse gatilho funciona muito bem em nichos que abordam relacionamentos como produtos de sedução.

Quer ver um exemplo? Irei te dar três:

Exemplos: **“Você já foi rejeitado por uma mulher? ”**, **“Seja um homem sedutor a partir de hoje! ”**, **“Faça seus pais sentirem orgulho de você! ”**.

As pessoas pensam muito em agradar aqueles que elas amam.

Se você usar esse gatilho da forma correta, você terá grandes resultados. Lembre-se de saber exatamente sobre seu avatar para que esse gatilho seja ativado com precisão.

7. COMO VENDER TODOS OS DIAS (GARANTIDO!)

Irei te ensinar uma técnica testada e comprovada pelos maiores experts dos Estados Unidos para vender todos os dias no piloto automático. Essa técnica é capaz de ser implementada em qualquer produto, seja ele físico ou digital.

Essa técnica foi testada e comprovada tantas vezes que tudo o que você precisa fazer é copiar e colar o que eu irei te falar.

Está interessado? Até eu estaria, afinal, quem não quer saber uma técnica testada e comprovada que gera um benefício tão grande?

Isso é o que acontece quando você ativa o gatilho da segurança. As pessoas acabam se sentindo seguras ao ler certas palavras.

Você lembra da razão? Ela sempre está procurando por dados e fatos concretos. Há muita informação na internet, por que a sua seria a melhor? Porque ela foi testada e comprovada!

As pessoas procuram segurança o tempo todo. Mostre a pessoa que ela não irá sofrer nenhum risco. Quanto mais caro o produto é, maior o risco que a pessoa sente.

Procure saber se seu nicho envolve aspectos de risco na vida da persona como investir na bolsa, ter um negócio online, etc.

Após descobrir o nível de risco que o seu nicho proporciona, basta usar palavras como: **“Método”**, **“confirmado”**, **“testado”**, **“provado”**, **“comprovado”**, **“garantido”**, **“seguro”**, **“sem risco”**, etc.

Percebeu o poder que esse gatilho possui? Pois é, gatilhos mentais realmente fazem milagres.

A melhor parte é que você pode usá-lo para QUALQUER COISA.

Dúvida? Olha só esses exemplos:

Exemplos: **“Esse colchão foi testado e comprovado pelos maiores institutos do sono no Brasil”, “Esse site está protegido”, “Não se preocupe, este é um bairro seguro para se morar”, etc.**

Você pode vender desde um colchão à um imóvel.

Se você quiser fortalecer esse gatilho ainda mais, basta explicar o motivo e os fatores responsáveis que oferece a segurança que você promete.

Use e abuse deste gatilho. O cérebro reptiliano do seu cliente irá agradecer.

8. OBRIGADO!

Antigamente, era muito comum vendas de porta em porta. Grande parte dos produtos e serviços eram vendidos assim. Hoje em dia, não é tão comum esse tipo de prática, embora ainda existem empresas que adotam essa estratégia.

Esse tipo de vendas parece muito fraco hoje em dia se compararmos ao que temos hoje, só que na época era a técnica mais usada pois eles usavam alguns gatilhos, principalmente esse que eu irei falar agora.

Grande parte desses vendedores batiam na porta e davam algum produto de graça para a pessoa. Após isso, eles pediam alguns minutos de sua atenção para que a pessoa soubesse da “grande oportunidade” que eles estavam prestes a revelar.

As pessoas deixavam eles entrarem em sua casa para ouvir essa oportunidade, pois elas sentiam internamente uma necessidade enorme de retribuir o favor.

Talvez eu esteja sendo dramático ao revelar isso, mas na prática é assim que acontece quando o gatilho da reciprocidade é ativado. Os seres humanos são recíprocos.

Se eu fazer algo por você que gera um grande impacto na sua vida, você irá sentir internamente um desejo imenso de retribuir o favor.

Por isso, entregue conteúdo gratuito de MUITO valor logo de início e mantenha esse hábito. O que a pessoa procura? Descubra e entregue o seu melhor.

Fazendo isso, você não somente ativa o gatilho da reciprocidade, mas também ativa o gatilho da autoridade.

9. LEIA ATÉ O FINAL

Você já foi criança e provavelmente deve ter ouvido seus pais ou responsáveis falarem: "lave a louça", "escove os dentes", vá dormir", etc. Isso acontecia antigamente também, porém, os comandos eram um pouco diferentes. Soldados, donas de casa, filhos, todas essas pessoas recebiam comandos para tomarem alguma ação.

Você já parou para pensar que as pessoas que davam esses comandos tinham autoridade, seja eles pais, mães, sargentos? Isso aconteceu com tanta frequência em nossas vidas que o cérebro criou um atalho, ou seja, um gatilho para tomarmos uma ação rápida: Comando.

As pessoas estão tão acostumadas a receber um comando que caso você não der, elas não irão fazer nada. Isso funciona com todas as pessoas, principalmente com aquelas que dizem “ninguém manda em mim”. Irônico, não é mesmo?

Para ativar esse gatilho, basta dizer o que a pessoa precisa fazer. O que você quer que ela faça? Diga isso a ela!

Exemplos: **“Clique agora e baixe o e-book grátis”, “Escreva seu e-mail abaixo”;** **“Esqueça tudo o que você aprendeu sobre sedução e assista esse vídeo”**, etc.

Usar esses comandos é praticamente obrigatório para alavancar seus resultados.

10. AH, EU QUERO!

Se eu tivesse um curso que vendesse os 10 passos definitivos para qualquer pessoa comum gerar 1 milhão de reais na internet em 7 dias, você provavelmente se interessaria, não é mesmo? No dia em que eu vi pela primeira vez o anúncio do Érico Rocha vendendo o Fórmula de Lançamento, um gatilho disparou na hora e me fez querer saber mais.

Para quem não sabe, Fórmula de Lançamento é um curso para pessoas que querem empreender ou alavancar seus resultados na internet e conseguir vender 1 ano em 7 dias, independentemente do tipo de negócio que a pessoa queira ter. Tentador, não é mesmo?

O gatilho que ele usou é tão forte que se você não estiver usando agora mesmo, você estará deixando dinheiro na mesa, pois isso cria um desejo ardente nas pessoas.

Segundo o livro O Gene Egoísta, os seres humanos são gananciosos por natureza. Por incrível que pareça, isso é um gatilho.

Tudo o que você precisa fazer é passar a ideia de que a pessoa saiu ganhando. Prometa uma enorme transformação em tempo record.

Exemplos: **“Ganhe R\$1237,00 em 17 dias”, “1 ano de vendas em 7 dias”, “Perca 10Kg em 23 dias”, etc.**

Dessa forma, você acaba fazendo a emoção ser cada vez mais impulsiva. Legal, né? A razão não acha isso.

Tome cuidado para não exagerar na promessa para não gerar o efeito oposto.

11. PORQUE SIM!

A razão é muito analítica, todos nós sabemos disso. Cada palavra que a pessoa ler irá ser analisada por ela.

A emoção, por sua vez, é muito impulsiva, então sempre que ela encontrar alguma solução que diz solucionar o problema da pessoa, ela irá dizer para você adquirir logo.

Quando você usar os gatilhos, você precisará saber usá-los de uma forma que faça sentido. A razão sempre irá fazer de tudo para encontrar algum defeito.

Existe um gatilho que a razão precisa o tempo todo: Motivo/Porque.

Todos nós precisamos de um motivo para fazer as coisas, principalmente para levantar da cama de manhã. Quando você explica o motivo daquela informação, você acaba satisfazendo a razão e fortalece a conexão do seu texto com o avatar, aumentando (e muito) as chances de compra.

Exemplos: **“Eu preciso trabalhar até mais tarde amanhã. Você poderia levar nossa filha ao médico? ”, “Eu não estou muito bem. Por isso que não vai dar para ir à festa com você”, “Quero oferecer suporte exclusivo para você, por isso que eu disponibilizo um número limitado de vagas”, etc.**

Se você quiser aprender esse gatilho na prática, basta pedir para passar na frente na fila do supermercado dizendo que você está com muita pressa. Grande parte dessas pessoas irão deixar você passar.

Por isso, toda vez que você fizer alguma afirmação, diga o motivo daquilo. Quanto mais bem explicado, melhor.

Essa é uma das melhores maneiras de quebrar objeções.

12. ÚLTIMAS VAGAS!

Se existe um prêmio que as pessoas deveriam ganhar é por ser grandes procrastinadores. A procrastinação é um dos principais fatores que impede as pessoas de comprarem determinados produtos. Elas podem estar impressionadas pela solução que você oferece, mas se ela tiver a oportunidade de adiar a compra, é isso o que será feito.

Em toda sua história, o ser humano perdeu tantas coisas valiosas que após certo tempo um atalho foi criado para impedir isso: Escassez.

Quando você usa esse gatilho, o cérebro automaticamente considera a seguinte afirmação: se está acabando é porque deve ser bom.

Uma vez que você usa esse gatilho, um sentimento de urgência cresce imediatamente. Há algumas formas de você usá-lo:

- **Escassez de Tempo:** “preço especial até amanhã”
- **Escassez de Lote:** “Lote 1 custa 300 reais, Lote 2 custa 700 reais e Lote 3 custa 1397 reais”
- **Escassez de Bônus:** “Até o dia X eu irei dar o produto Y de bônus,”
“Para os 100 primeiros que comprarem, eu irei dar o produto Y de bônus”
- **Escassez de Vagas:** “São 40 vagas”, “Faltam apenas 5 vagas para eu fechar essa turma”

Lembre-se sempre disso: a pessoa precisa comprar primeiramente na mente. Se a razão e a emoção estiverem em harmonia a respeito do seu produto, você poderá aplicar esse gatilho.

O cérebro está sempre procurando poupar energia para fins de sobrevivência. Quanto mais valor você gera, maior o sentimento de urgência.

Inúmeras empresas e vendedores usam esse gatilho. Na maioria das vezes o gatilho não funciona, pois a pessoa não comprou o produto na mente. Quando isso acontece, a pessoa acaba não acreditando nas suas palavras, logo, elas perdem força.

A escassez é um gatilho que não pode faltar de jeito nenhum na sua página de vendas. Se você disse que são apenas 3 dias, cumpre o prometido, caso contrário a pessoa irá se frustrar e você perde a confiança dela.

13. EU FUI CLARO?

O cérebro reptiliano é o responsável por ser o primeiro a adquirir a informação. Quando ele percebe que essa informação é perigosa, ele possui dois comportamentos: luta ou fuga.

Há certos fatores que contribuem para que o cérebro reptiliano considere a informação segura. Porém, um dos mais importantes é quando você é específico.

O gatilho da especificidade é ativado quando você compartilha a informação com todos os detalhes possíveis.

Lembre-se sempre disso: específico é melhor que genérico.

Se por algum motivo o cérebro encontrar uma informação ambígua durante sua oferta, ele irá ligar o alarme de perigo e criar uma objeção.

Há certos momentos que você precisa ser ambíguo com o intuito de gerar curiosidade. Mas há momentos em que a especificidade é obrigatória.

Esse gatilho pode ser usado quando você compartilha dados, estatísticas, números. Quando você faz isso, a razão considera aquela informação precisa e a encara como verdadeira.

Exemplos: **“Em 2016, o número de milionários no Brasil cresceu 10,2%”, “A chance de você encontrar seu par ideal é de 15,7%”,** etc.

Embora os exemplos acima podem não ser verdadeiros, eles descrevem perfeitamente o gatilho da especificidade.

14. AI, QUE PREGUIÇA!

Você lembra de quando eu falei que as pessoas são peritas em procrastinar? Pois é, existe um motivo para isso: todos nós somos preguiçosos por natureza.

Se eu falar para você que para perder peso você terá que fazer atividades físicas de alta intensidade por 30 dias e ter uma alimentação saudável a cada 3 horas, as chances de você desanimar são grandes.

Nosso cérebro está sempre poupando energia para fins de sobrevivência. Ele apenas irá gastar energia caso necessário.

Por outro lado, se eu falar para você que para perder peso basta seguir dois passos simples, a chance da pessoa dizer “sim” para sua oferta cresce muito.

Isso é o que acontece quando o gatilho da preguiça é ativado.

Se você quiser ativar esse gatilho, basta usar essas palavras:

"Passos, método, passo-a-passo, fáceis, claro, rápido, dicas, simples"

Exemplos: **"02 Passos Simples Para Perder Peso", "03 Dicas Simples Capazes de Dobrar Sua Renda", "01 Passo Fundamental Para Atrair Qualquer Mulher"**, etc.

Quando o cérebro lê algumas dessas headlines, seu interesse aumenta imediatamente. Tome cuidado para não exagerar e não esqueça de dar um motivo.

15. PRECISO REPETIR?

O cérebro reptiliano não pode adquirir nenhuma informação complexa de uma vez. Caso isso aconteça, ele irá absorver apenas algumas partes da informação compartilhada.

O cérebro precisa adquirir uma informação repetidas vezes para ele saber de fato sobre determinado assunto. Esse gatilho é muito usado pelos professores.

Quando você aprende um novo idioma, você precisa repetir certas palavras o tempo todo para você saber de fato aquilo. O mesmo acontece quando você aprende a tocar um instrumento, dirigir ou qualquer outra coisa.

Não sei se você percebeu, mas eu repeti várias vezes algumas informações durante esse e-book justamente com esse intuito.

O gatilho da repetição é muito poderoso quando o seu futuro cliente está convivendo em um ambiente muito novo para ele. Repita várias vezes as informações mais importantes.

Se você disser alguma coisa no começo e não repetir, a pessoa irá esquecer e poderá criar uma objeção que impeça que ela compre seu produto.

Quanto mais você repete a informação, mais ela consegue absorver futuramente. Quer que eu te explique de novo?

O FIM ESTÁ APENAS COMEÇANDO

Copywriting é o caminho garantido que irá transformar sua vida profissional, não tenha dúvida disso. Você acabou de descobrir 15 poderosos gatilhos mentais que irão impactar seus resultados caso sejam aplicados. Grande parte deles são válidos em redes sociais, páginas de vendas, e-mails, etc.

O copywriting existe há mais de 105 anos e chegou no Brasil somente agora. Estude e domine essa habilidade e passe na frente de inúmeros empresários que não estão presentes de sua importância.

Por incrível que pareça, cientistas afirmam que há mais de 60 gatilhos mentais presentes em nosso cérebro, porém, são poucas pessoas que tem conhecimento de todos eles.

Após você ter descoberto alguns deles, você provavelmente deve ter percebido a importância de escolher cada palavra de forma estratégica. Por isso, o copywriting não se resume somente a gatilhos mentais e os empreendedores de sucesso sabem disso.

Eles não usam somente gatilhos. Eles usam analogias, histórias, quebram objeções e criam um ambiente persuasivo desde o momento em que a pessoa chega na sua fanpage ou site até na hora que ela compra o produto. Você provavelmente deve estar achando isso muito complicado. Eu também achava.

Quando pesquisamos profundamente sobre determinado assunto, percebemos que na maioria das vezes ele é mais simples do que imaginamos. E foi isso o que eu acabei percebendo ao estudar profundamente sobre copywriting.

Como eu disse antes, ele existe há mais de 105 anos e chegou no Brasil somente agora. Isso significa que se você quiser dominar essa habilidade de persuasão de uma vez por todas, você terá apenas duas opções: pesquisar autoridades norte-americanas e ler inúmeros livros em inglês ou adquirir treinamentos de autoridades brasileiras que custam a partir de mil reais (estou sendo bem otimista) e estudar todo o conceito.

Isso é uma realidade muito triste para aqueles que estão apenas começando. Foi pensando nisso que o Jordão Felix, Consultor em Marketing Digital e Copywriter Profissional criou um e-Book exclusivo abordando todos esses conceitos, os quais já geraram centenas de milhões de dólares e dezenas de milhões de reais no Brasil.

Quando a indústria da informática começou, muitas pessoas não acreditavam. As poucas que acreditaram, se deram muito bem. A hora é agora. Anos atrás, esse mercado nem existia aqui. Daqui a pouco, haverá muitos concorrentes. Não perca essa oportunidade. Se você estiver realmente interessado em vender todos os dias como um empreendedor de sucesso, você pode adquirir o e-Book dele [clikando aqui](#).

Não se esqueça disso: o ser humano aprende através da repetição. Leia esse e-Book inúmeras vezes para absorver todo o conteúdo.

Leia, erre, teste, aprenda. Seguindo esses quatro passos, você terá o sucesso garantido.

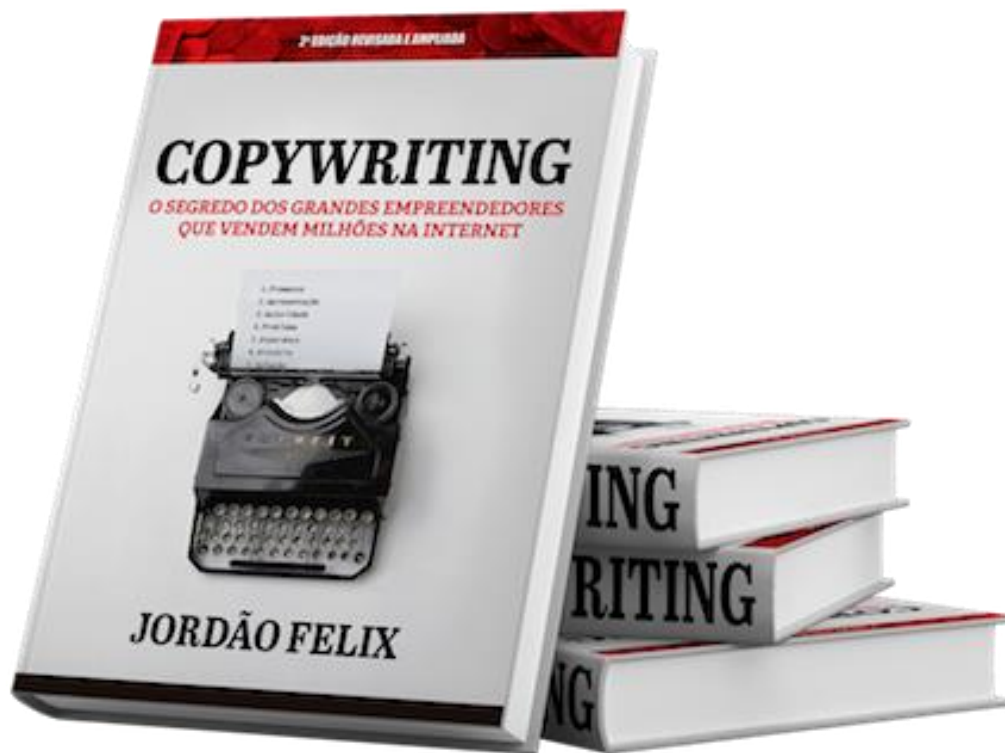
Eu espero de todo o coração que você conquiste todos os seus sonhos.

Um grande abraço,

Tiago Assis

EBOOK COPYWRITING

Garanta o ebook “Copywriting” agora e descubra como aplicar as mais avançadas e poderosas técnicas de persuasão para vender todos os dias na internet de forma rápida e simples:



QUERO SABER MAIS!