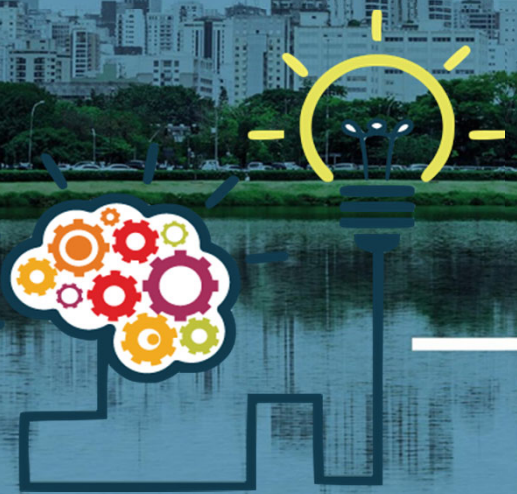


# GATILHOS MENTAIS

## Setor Imobiliário

Versão Parcial Gratuita



**SECOVI SP**  
O SINDICATO DA HABITAÇÃO  
Desde 1946

# Conceito

## Gatilhos Mentais

Algumas decisões do nosso dia a dia são simples e demandam pouca energia do nosso cérebro.

No entanto, outras, como comprar um imóvel, são mais complexas e exigem mais esforço mental.

Mas, imagine se, para toda decisão complexa, seu cérebro tivesse que analisar minuciosamente cada aspecto da situação.

O cansaço mental seria uma constante em nossas vidas.



Fonte: [viverdeblog.com](http://viverdeblog.com)

# Conceito

## Gatilhos Mentais

Porém, nosso sistema nervoso possui um mecanismo de filtragem para validar as nossas escolhas. E é aí que entram os **GATILHOS MENTAIS**.

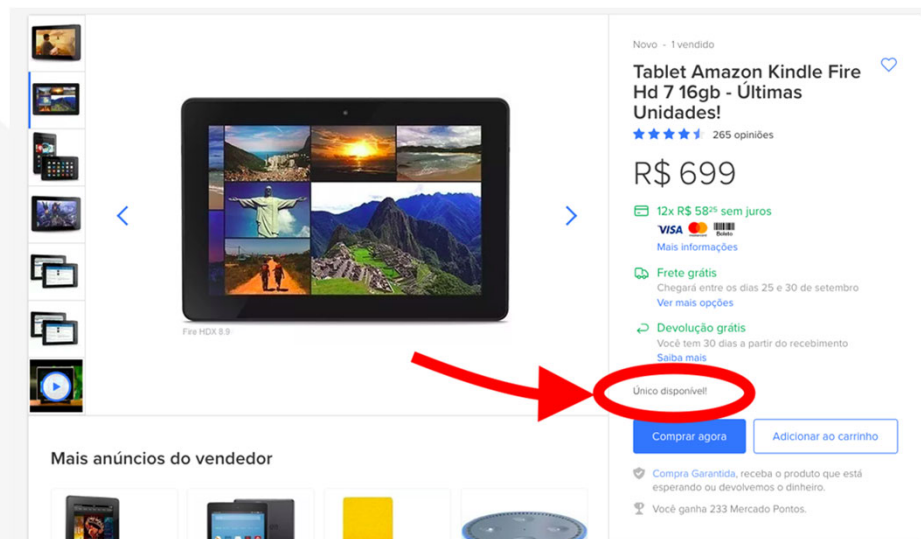
Eles são diretrizes que o nosso cérebro adota para não precisar fazer todo um trabalho de reflexão a cada tomada de decisão.

Isso quer dizer que, ao aplicar os gatilhos mentais de forma correta, você é capaz de engajar as pessoas, motivando-as a agir.

Fonte: [viverdeblog.com](http://viverdeblog.com)



# Atalho Mental Escassez



As pessoas costumam dar mais valor àquilo que é escasso e difícil de conseguir.

Como aplicar:

- Curso com “vagas limitadas”;
- Bônus especial para os 20 primeiros compradores.

# Kit Mental para Imobiliário

## Escassez



unidade garden / cobertura!

unidades voltadas para a Vista Bosque!

unidades especiais para investidores!

vão com apenas X casas!

quarto para este período!



# Atalho Mental urgência



Desperta a necessidade de tomar decisões rápidas para não perder uma oportunidade.

Como aplicar:

- Usar palavras e expressões que demandem uma resposta comportamental instantânea, como: “Só até hoje”, “Sua última chance”, “Hoje é o último dia”, “Imediato” e “Agora”.



# Atendimento Mental para Imobiliário Urgência



Antecipamos a Black Friday para  
você conquistar agora seu apê.  
De **30/10 a 04/11**  
no Espaço União

até  
**40%**  
de desconto  
em imóveis prontos ou em construção

**União**  
Vida para construir. Qualidade para viver.

**BLACK FRIDAY JABOTIANA**

0311 3000 0000

Tabela Promocional de Lançamento válida até DD/MM/AA; reajuste de x% após esta data;

Piso Grátis no mês de outubro!

Black Week na Incorporadora X

# Modelo Mental de Autoridade



Quem é tratado como autoridade, é respeitado e levado a sério.

Como aplicar:

- Antes de oferecer qualquer produto pago ao seu público, ceda materiais úteis e gratuitos.
- Use imagens suas em palestras, se tiver.
- Tente conseguir depoimentos sobre você de autoridades em seu nicho





# Inteligência Mental para Imobiliário

## Autoridade



Estamos perto de mais uma conquista

A silver trophy award with a plaque that reads "FINALISTA PRÊMIO DESTAQUE ADEMI-ES 2013". The trophy is circled in red.

A Construtora Épura tem o orgulho de informar que é finalista do Prêmio ADEMI-ES 2013 na categoria Empresa Empreendedora Destaque do Setor Imobiliário. Contamos com a sua torcida para conseguir esta vitória.

**CONSTRUTORA ÉPURA**  
PROJETOS INSPIRADOS EM VOCÊ.

27 3200 4422  
construtoraepura.com

This advertisement for Construtora Épura features a central image of a silver trophy award. The trophy has a plaque that reads "FINALISTA PRÊMIO DESTAQUE ADEMI-ES 2013". The trophy is circled in red. Above the trophy, the text "Estamos perto de mais uma conquista" is written. Below the trophy, a paragraph of text states: "A Construtora Épura tem o orgulho de informar que é finalista do Prêmio ADEMI-ES 2013 na categoria Empresa Empreendedora Destaque do Setor Imobiliário. Contamos com a sua torcida para conseguir esta vitória." At the bottom, the company logo "CONSTRUTORA ÉPURA" is displayed with the tagline "PROJETOS INSPIRADOS EM VOCÊ." and the contact information "27 3200 4422" and "construtoraepura.com".

Destacar prêmios de qualidade e histórico de projetos de sucesso dos fundadores da empresa;

Destacar a ausência de reclamações no site Reclame Aqui com a incorporadora e contrapor com as avaliações baixas dadas a concorrentes;

Mostrar vídeos de funcionários técnicos explicando

# Barreira Mental Dor x Prazer



Conheça as maiores dores e desejos do público-alvo, já que nem todas as pessoas possuem problemas e prazeres semelhantes.

Como aplicar:

- Apresente as soluções que seu produto ou serviço oferecem para os problemas dos clientes.

Apenas depois de mostrar os problemas e as soluções é que você deve relacionar seu produto a algo prazeroso.



# Kit Mental para Imobiliário

## Por x Prazer



Elencar um conjunto de problemas em diversas frentes de um projeto imobiliário e como resolvê-los

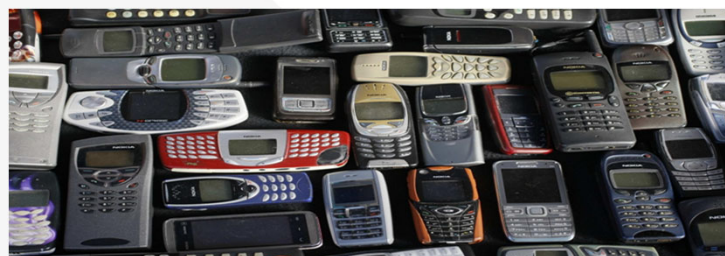
# Paradoxo da Escolha



Com muitas opções você pode atrair mais pessoas, mas é provável que venda mais se oferecer menos produtos de uma só vez.

Como aplicar:

- Simplifique processos. Em um cadastro, por exemplo, procure pedir apenas informações indispensáveis.



2G 3G 3GS 4 4S 5 5c 5s 6 6+



# Viés Mental para Imobiliário

## Paradoxo da Escolha

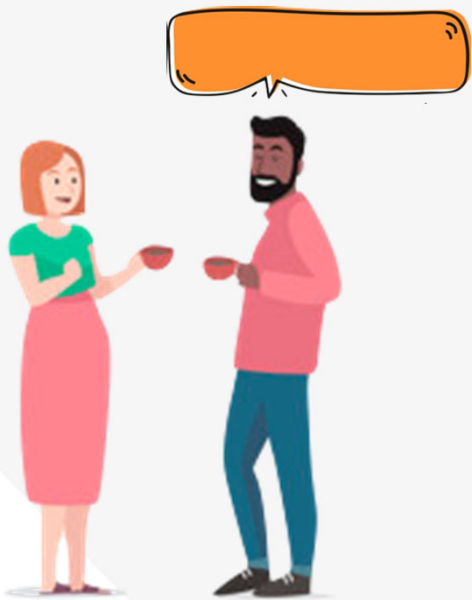


Identifique na negociação o principal critério de escolha: se for preço, estimule o menor;

se for planta, estimule o maior e destaque que a diferença de valor será pouca ao longo de todo o período de financiamento;

a dúvida sempre favorece o não fechamento do negócio e a entrada de concorrentes.

# Canal Mental História



Contar histórias é a maneira mais antiga que as pessoas têm de se conectar umas com as outras.

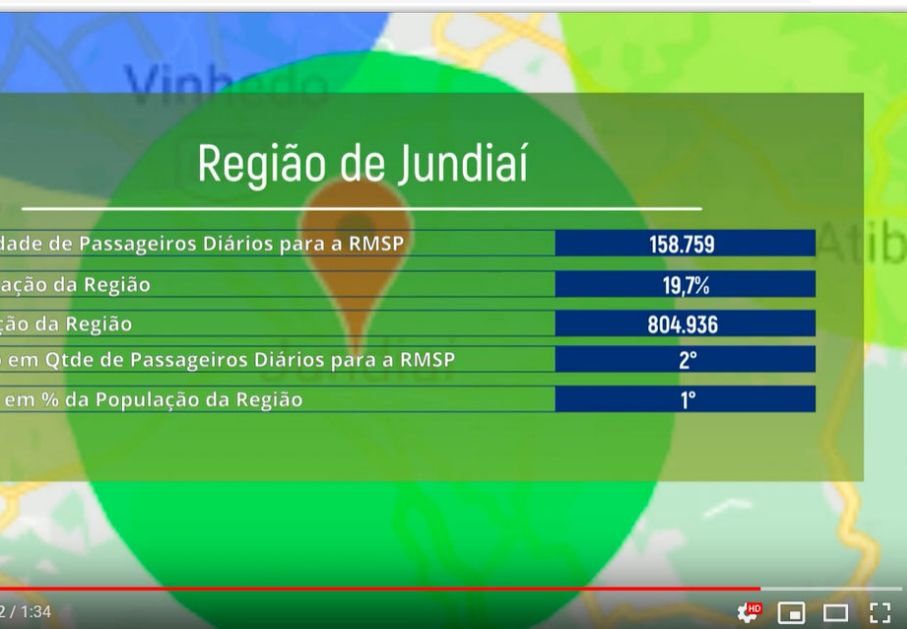
Como aplicar:

- Através dessas narrativas, você pode persuadir seu público, levando-o a assumir o papel de herói da narrativa e protagonista da própria vida ao fazer certas escolhas.



# Gatilho Mental para Imobiliário

## História



Vídeo contextualizando as dúvidas de uma família de classe média da capital sobre mudar-se para Jundiaí, seguido das informações da incorporadora sobre as facilidades de locomoção entre as cidades, escolas para os filhos, lazer, segurança e empregabilidade, além dos preços bem menores.

Você pode unir um gatilho mental de História com outro de Prova Social, como no vídeo ilustrativo sobre a mobilidade entre Jundiaí e Capital.

# Amigo Mental Inimigo Comum



Todos os públicos e empresas possuem um inimigo em comum. Em seu negócio, cabe a você descobrir qual é o maior vilão dos seus consumidores.

Como aplicar:

- Se você também passou pelo problema que seu produto visa solucionar, mostre isso às pessoas. Isso irá conectar ainda mais você ao seu público.





# Modelo Mental para Imobiliário Inimigo Comum



Negócios Diretos

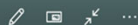


Mais Dinheiro



Mais Conhecimento

Movimento Corretor Unido:  
Iniciativa criada em Jundiaí  
para valorizar os corretores  
autônomos onde mais  
necessitam: remuneração,  
conhecimento e suporte  
operacional.



00:00:38

**mais Gatilhos Mentais para Imobiliário,  
Treinamentos e Assessoria Mercadológica**  
**contato@saberfazer.net**



# Gatilhos Mentais em Geral



99/110 7 Gatilhos Mentais Poderosos Para Influenciar Pessoas



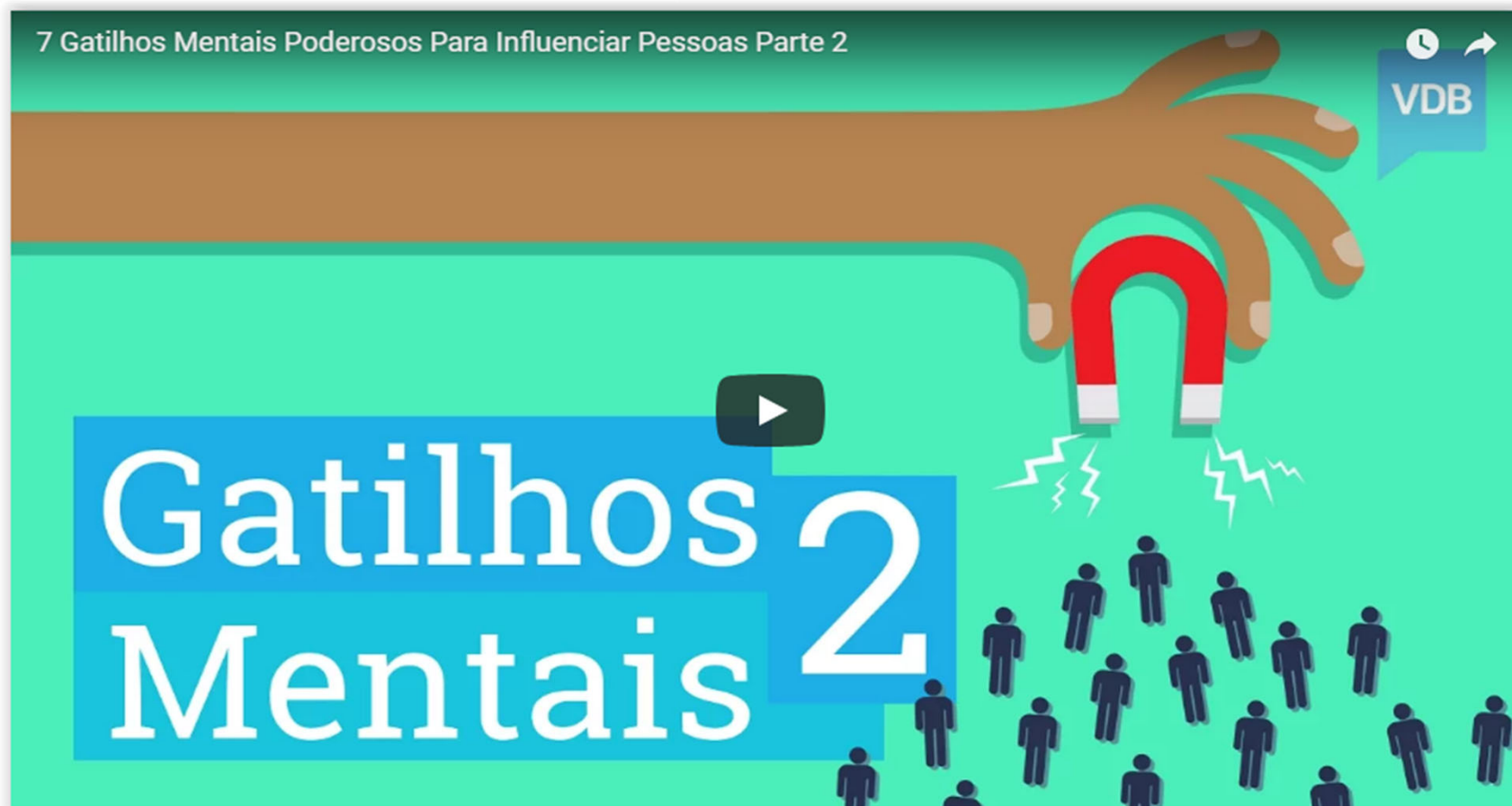
Dicas  
Práticas



0:49 / 17:13



# Gatilhos Mentais em Geral 2



Fonte: [viverdeblog.com](http://viverdeblog.com)

# Obrigado!



## Contatos



saber fazer  
marketing & negócios



Nossos clientes  
nos contratam  
mais de uma vez

contato@saberfazer.net | www.saberfazer.net

Inteligência de Mercado Imobiliário

 (11) 2427-0668  
 (11) 99215-0239  
 eli@saberfazer.net