



# 59

MOTIVOS

*pelos quais*

SEU CLIENTE

***compra***

DE VOCÊ

beyup



Talvez você ainda não tenha se dado conta,  
mas seu cliente sempre tem um ou mais  
pensamentos quando avalia ou compra seu  
produto ou solução.

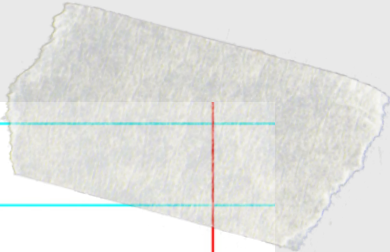
Conforme a Consumer Motivation Scale  
(CMS) ou Escala de Motivação do Consumidor,  
difícilmente seu cliente não irá ter ao  
menos um destes 59 pensamentos a seguir.

## Preço

- ☐ "Este produto/solução tem um preço razoável com relação às outras opções"
- ☐ "Tem bom custo x benefício"
- ☐ "Oferece um bom retorno para meu dinheiro"
- ☐ "Não parece ser dinheiro jogado fora"
- ☐ "Não é muito caro"
- ☐ "É econômico"

## Qualidade

- ☐ "O produto/solução é consistente e de alta qualidade"
- ☐ "É bem feito / bem executado"

- 
- ☐ "Tem um padrão aceitável"
  - ☐ "É de nível premium"
  - ☐ "Este produto/solução atende os mais altos requisitos e expectativas"
  - ☐ "É duradouro"
  - ☐ "É confiável"

# Funcionalidade



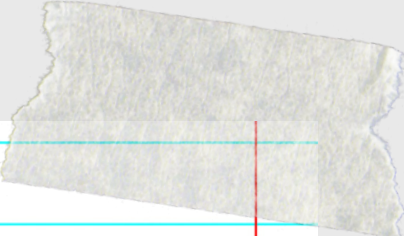
- ☐ "Este produto/solução não tem uso limitado ou curto"
- ☐ "É prático"
- ☐ "É útil"
- ☐ "É adequado ao propósito"
- ☐ "Serve a muitos propósitos"

# segurança

- ☐ "Me faz sentir calmo e seguro"
- ☐ "Me traz segurança de futuro"
- ☐ "Leva em consideração necessidades do futuro"
- ☐ "É uma boa escolha a longo prazo"
- ☐ "Me prepara para imprevistos"
- ☐ "Melhora a segurança ou proteção minha e/ou das pessoas que amo"

# Prazer

- ☐ "Me faz sentir bem"
- ☐ "É agradável"
- ☐ "Me faz querer usar"

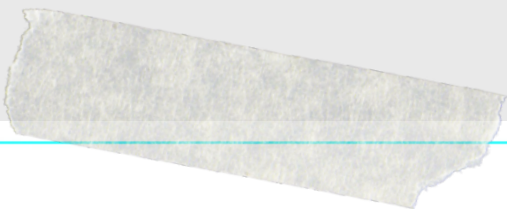
- 
- ☐ "Me deixa feliz e satisfeito"
  - ☐ "Satisfaz minhas necessidades imediatas"

## Estimulação

- ☐ "É emocionante"
- ☐ "É interessante"
- ☐ "Oferece diversidade"
- ☐ "Não é chato ou rotineiro"
- ☐ "Proporciona experiência única"
- ☐ "É novo ou exótico"
- ☐ "É estimulante"

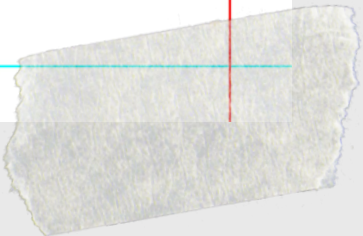
## Conforto

- ☐ "Não é desconfortável"
- 

- 
- ☐ "Me deixa relaxado"
  - ☐ "Dá descanso e recuperação"
  - ☐ "Não me deixa agitado ou estressado"
  - ☐ "Não é complicado ou extenuante"
  - ☐ "É suave e confortável"
  - ☐ "Me faz sentir menos estressado"



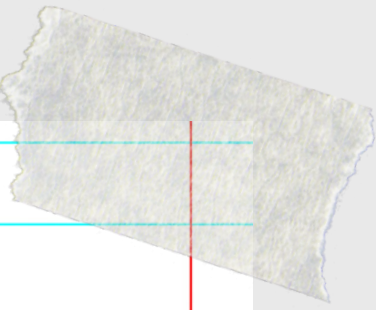
Ética

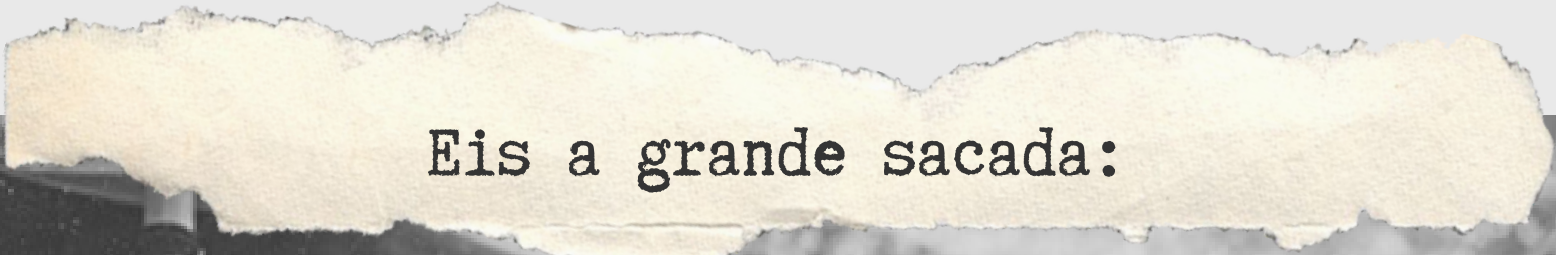
- ☐ "Esse produto/solução é consistente com minhas obrigações pessoais e morais"
  - ☐ "Não me faz sentir culpa"
  - ☐ "Me faz sentir uma boa pessoa aos meus próprios olhos"
  - ☐ "Não viola meus princípios"
  - ☐ "Deixa minha consciência tranquila"
- 

- ☐ "Não é moralmente errado"
- ☐ "É consistente com minhas ideias e opiniões"

social

- ☐ "Esse produto/solução é aprovado pelos meus amigos"
- ☐ "É apreciado por pessoas que são importantes pra mim"
- ☐ "É o que meus amigos esperam que eu escolha"
- ☐ "Causa uma boa impressão nas pessoas"
- ☐ "Me dá um sentimento de pertencimento"
- ☐ "Me faz sentir parecido com minhas referências"
- ☐ "Me faz sentir aceito"

- 
- ☐ "É popular no meu meio"
  - ☐ "Melhora a forma como sou percebido pelas pessoas que são importantes pra mim"



Eis a grande sacada:

Como conquistar vários desses pensamentos na mente do consumidor?



beyup.com.br  
@beyup.e