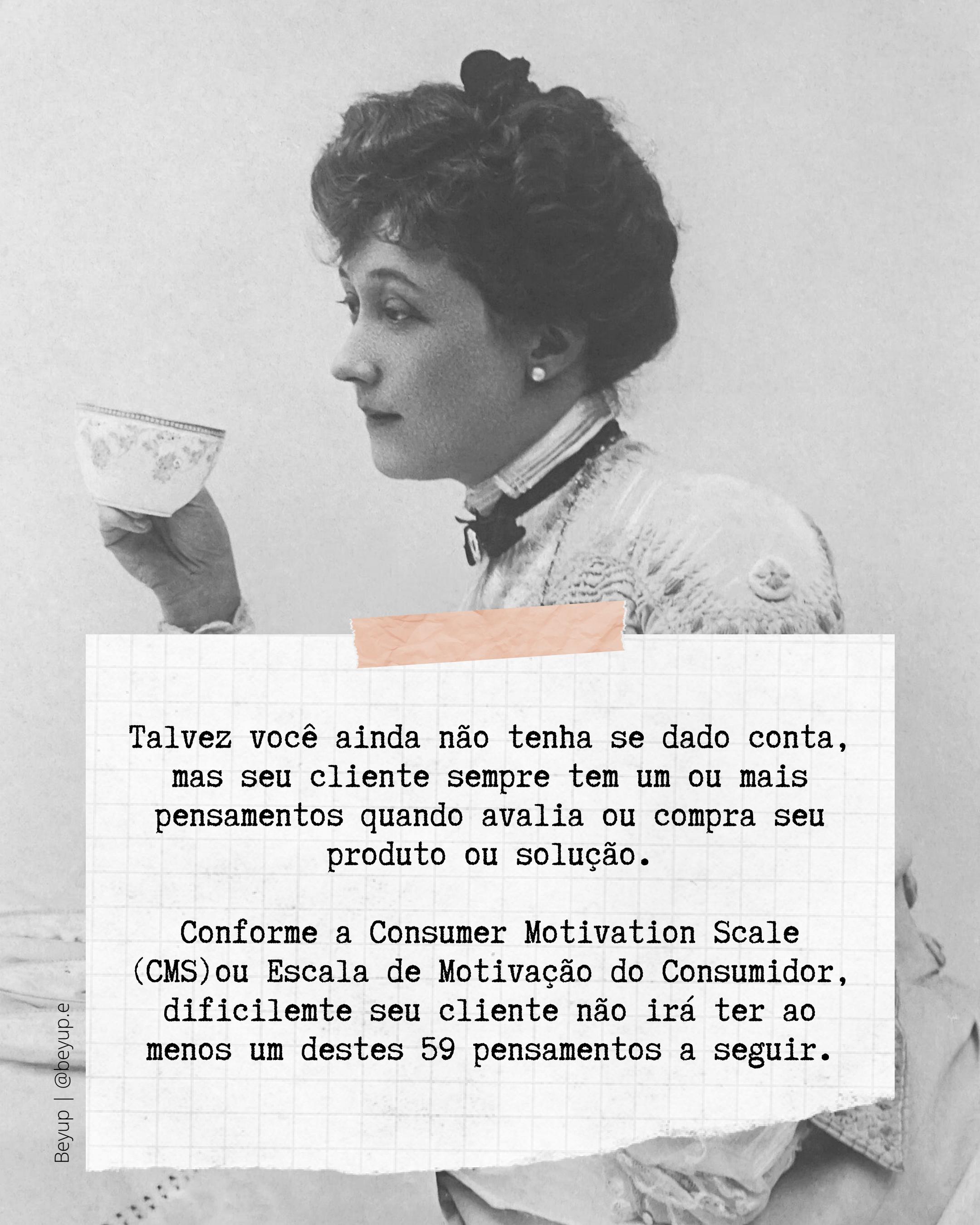




beyup



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, dificilmente 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