

Estudando: Técnicas de Vendas

Técnica 5 - Como Funciona o Cérebro na Hora da Compra

Vários neurocientistas têm buscado explicar como funciona o cérebro na hora da compra. Porém, o cérebro ainda é uma grande incógnita para toda a ciência, e existem vários outros fatores psicológicos que podem afetar o cérebro na hora da compra.

Não obstante, muitos estudos já confirmam determinadas teses que apontam para algumas certezas. Vamos a elas:

“Decidir comprar depende de uma competição entre os circuitos cerebrais que representam o prazer imediato de adquirir um objeto e os que representam a dor imediata de pagar por ele. Quem falar mais alto no cérebro o prazer de comprar ou a dor de pagar conquista a decisão”.

“O cérebro humano é, portanto, um prato feito para a liquidação da sua loja favorita: diante de preços reduzidos, uma parte do cérebro diz ‘Eu gosto disso’, outra diz ‘Puxa, custa menos do que eu aceitaria pagar normalmente’ e outra região, ainda, na tentativa de evitar arrependimentos, diz ‘Compra, compra!’”

Boas promoções que fazem sucesso são mais prováveis de ocorrer quando o empresário conhece bem o perfil de seus clientes, seus hábitos de compra e coisas que valorizam e aproveita isso para oferecer oportunidades verdadeiramente compensadoras.

A união de uma promoção tentadora para um cliente ideal e de um cérebro preparado para o consumo é infalível para que o processo de compra do cliente tenha sucesso.

Veja também este pequeno vídeo, com uma reflexão sobre o tema desta lição:

ENTENDA COMO O CÉREBRO DO SEU CLIENTE DECIDE NA H...

