

01

## URGÊNCIA

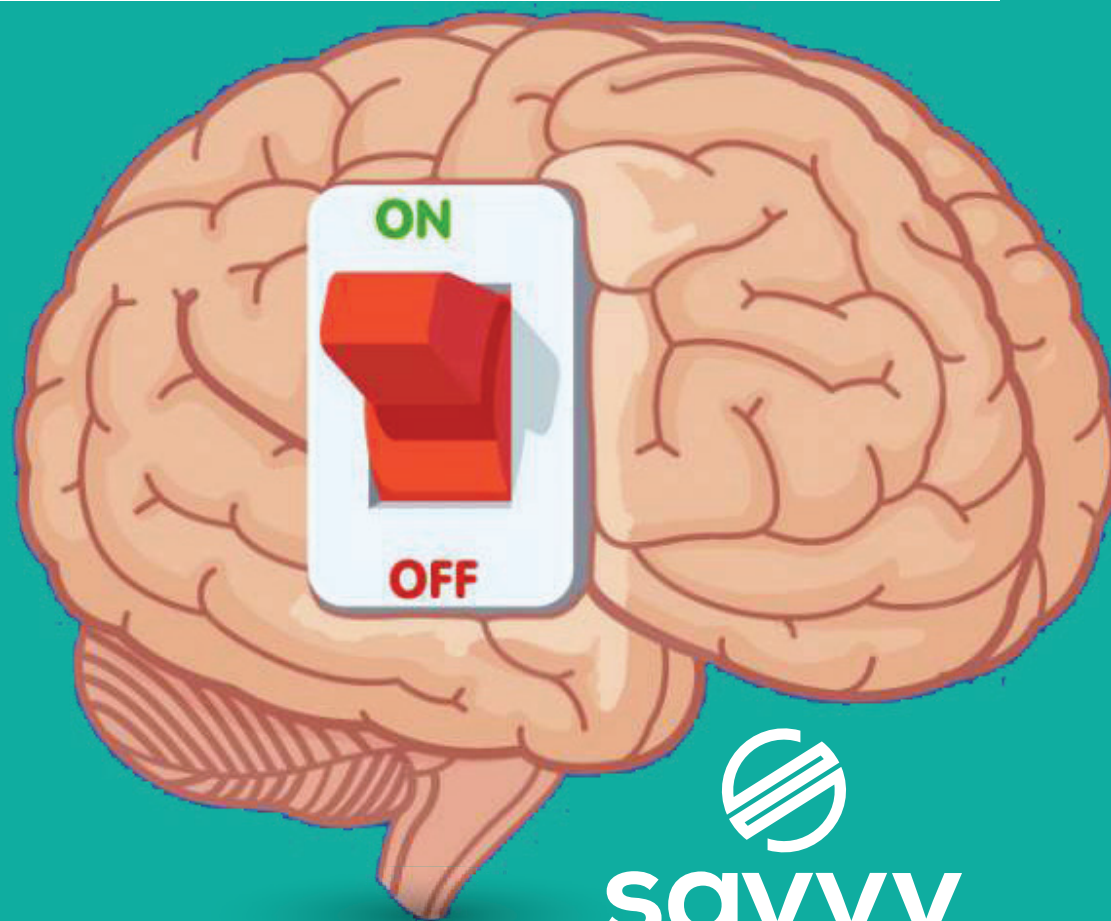
as pessoas não gostam de sentir que desperdiçaram uma boa oportunidade.

02

## RECIPROCIDADE

as pessoas são estimuladas a comprar quando são beneficiadas.

# GATILHOS MENTAIS PODEROSOS



  
**savvy**  
consultoria

03

## ESCASSEZ

as pessoas são motivadas a comprar quando se sentem prestes a perder a chance.

04

## EXCLUSIVIDADE

as pessoas querem sentir exclusividade no atendimento e em suas compras.