

NEUROVENDAS E NEUROMARKETING APLICADAS ÀS TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS

-
- Prof. FELIPE NASSER

NeuroVendas e Neuromarketing Aula 3



Comportamento do Consumidor

Seu consumidor sabe nada

1º

Fornecer pequenas recompensas emocionais

- me divirta - me faça rir
- me surpreenda - me faça aprender
- me envolva - me cuide

1º

Quais são os mecanismos?

- repetição
- aprendizagem implicativa (codificação)
- construir associação
- priming (no PDV)
- memorial implícita (recuperar)

Comportamento do Consumidor

Seu consumidor sabe nada

2º

Torne o produto em um hábito.

- Construa uma familiaridade + mantenha consistência + estabelece confiança = torne um hábito

2º

Quais são os mecanismos?

- processo de influencia
- repetição
- reforçar a expectativa (sem surpresas)
- arquitetura da escolha
- julgamento heurístico

Comportamento do Consumidor

Seu consumidor sabe nada

3º

Conecte uma marca às
aspirações dos
consumidores e
autoafirmação

- Se preocupe com o que eu me preocupo.
- Me ajude a me sentir bem comigo mesmo.

3º

Quais são os
mecanismos?

- relevância pessoal
- atenção top-down
- envolvimento emocional
- motivação
- busca de objetivos conscientes e inconscientes

Memória

A parte vital da venda



Longo Prazo

A memória de longo prazo é o sistema do nosso cérebro para armazenar, gerenciar e recuperar informações.



Curto Prazo

Estreitamente relacionado à memória de "trabalho", a memória de curto prazo é o tempo muito curto que você mantém algo em mente antes de descartá-lo ou transferi-lo para a memória de longo prazo.

Memória

A parte vital da venda



Longo Prazo

A memória de longo prazo é o sistema do nosso cérebro para armazenar, gerenciar e recuperar informações.



Memória explícita

A memória explícita, ou a memória declarativa, é um tipo de memória de longo prazo que requer um pensamento consciente. É o que a maioria das pessoas tem em mente quando pensa em uma memória.



Memória autobiográfica

A maioria de nós tem uma parte da vida que lembramos melhor do que outros. Descubra se você tem uma "colisão de memória"!



Memória implícita

A memória implícita é uma forma importante de memória de longo prazo que não requer pensamento consciente. Isso permite que você faça as coisas de cada vez.



Memória do sono

Os pesquisadores passaram a acreditar que o sono ajuda ativamente nossos cérebros a consolidar o que aprendemos e lembramos.

Estimule o Cérebro Primitivo

Estímulos para mente humana

6 Características do Inconsciente



Estimule o Cérebro Primitivo

Estímulos para mente humana

Centrado no “EU”

Sem paciência ou empatia para qualquer coisa que não lhe dizem respeito é imediatamente no seu bem-estar e sobrevivência



Estímulos Visuais

O Velho Cérebro é visual, porque o nervo óptico é conectado fisicamente com esta área cerebral.



Contraste

Contraste é uma ferramenta poderosa para o cérebro fazer a comparação. Permite que o velho cérebro possa tomar decisões sem risco rápidos.



Emoção

As respostas eletroquímicas no cérebro são criadas pelas emoções e estas ativam o cérebro mediano.



Entradas Tangíveis

Velho cérebro não está qualificado para processar a linguagem escrita, o uso de palavras – complexas - especialmente irá desacelerar a decodificação da mensagem e automaticamente e colocar o fardo ou processamento de informações para o novo cérebro.



Começo e Fim

O foco de atenção dos estímulos meméticos ficam mais fortes no início e no fim de seu discurso ou apresentação.

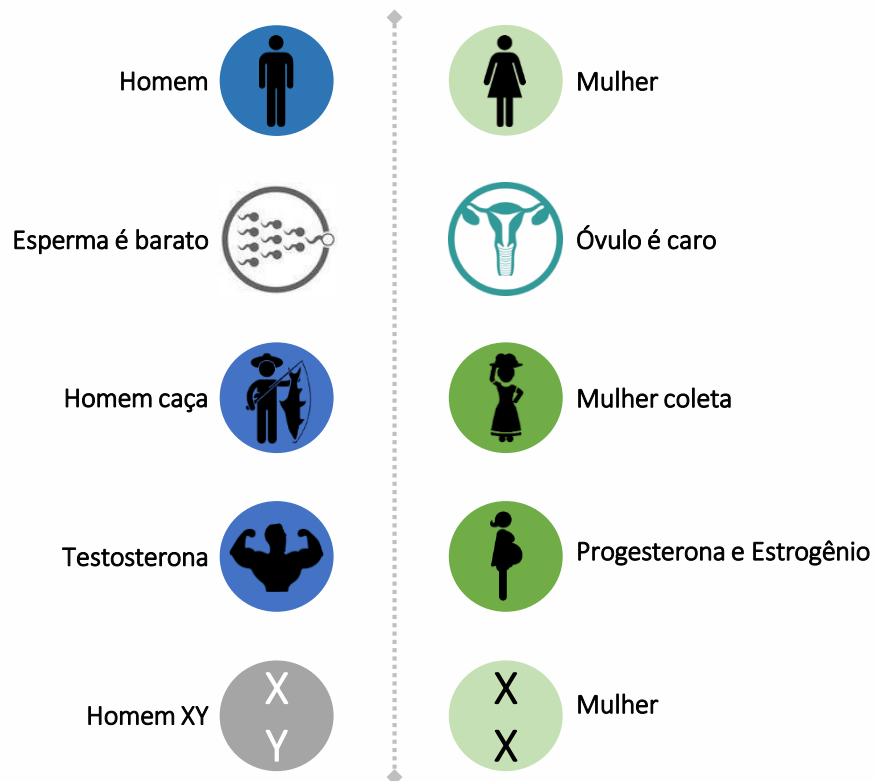




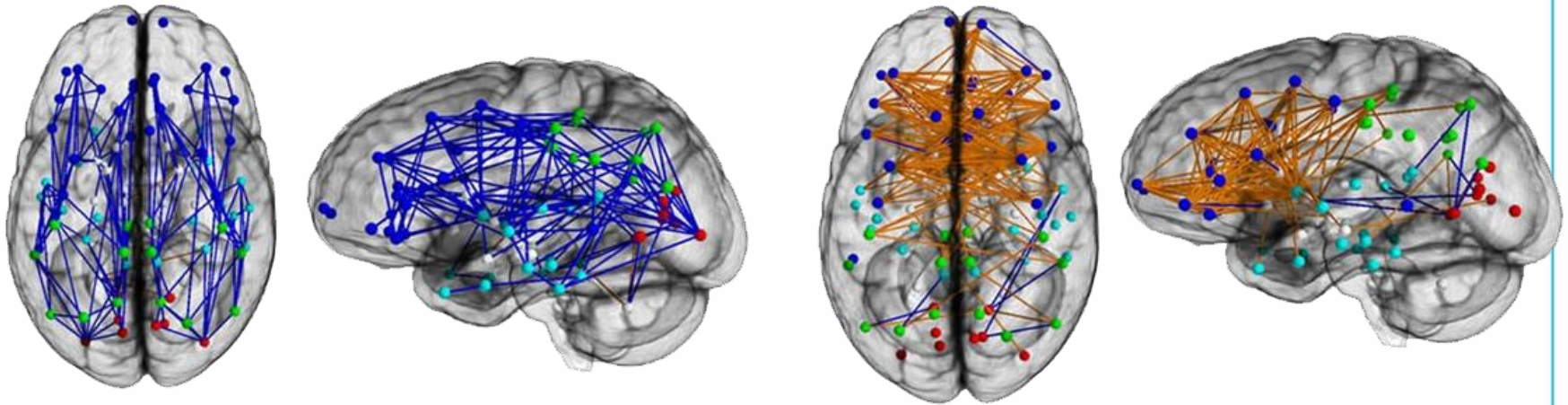
EXISTE DIFERENÇA ENTRE HOMEM E MULHER?

Homem x Mulheres

Comportamento distinto



Homem x Mulheres
Comportamento distinto

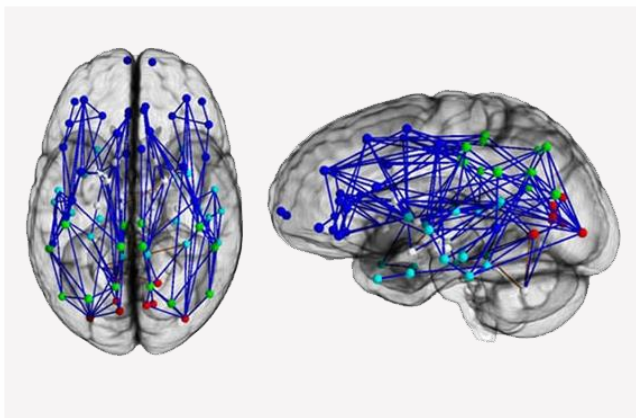


HOMEM X MULHER OU MULHER X HOMEM

Fonte: Connectivity: The Difference Between Men's and Women's Brains.

Homem

Comportamento distinto



HOMEM



HABILIDADES MOTORAS E ESPACIAIS

Vantagens em relação às mulheres pela conectividade front-to-back



MAIOR PROPENSÃO DE USAR A FORÇA FÍSICA

Demonstração do uso da força pela consequente perpetuação do comportamento de sobrevivência e reprodução.

Homem

Comportamento distinto

Ofereça
PRAZER
ao homem



Ofereça produtos que dão aos homens
prazer, status e alegria. Isso fará com que
o processo de venda seja mais fácil.

Homem

Comportamento distorcido



Desperte no homem a ATENÇÃO, EMOÇÃO e MEMÓRIA

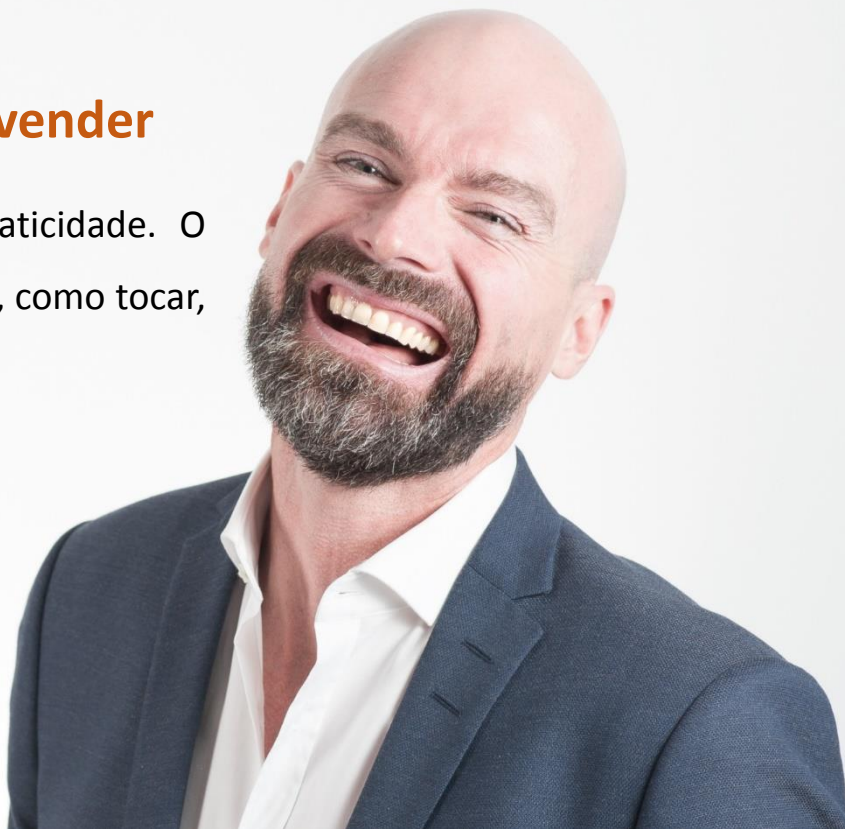
Homens são estimulados pela orientação emocional aos produtos, ou seja, desperte nele os 3 princípios do comportamento e facilite a tomada de decisão de compra.

Homem

Comportamento distinto

Use os 5 SENTIDOS para vender

O homem compra usabilidade e praticidade. O homem precisa usar todos os sentidos, como tocar, cheiras, saborear, ver e ouvir.



Homem

Comportamento distinto



Homens são VISUAIS e TÁTEIS

O homem precisa estar confortável para comprar.

O homem prefere comprar comodidade do que cosméticos e beleza.

Homem

Comportamento distinto

O homem é DOMINANTE

O homem tem necessidade primitiva de dominar sua casa com: comida, sexo e dar sentido a sua sensação de dominação.



Homem

Comportamento distinto

Homens falam 3 vezes menos que mulheres

O homem utiliza metade das palavras utilizadas por uma mulher, durante seu dia. Por este motivo a venda para homens deve ser mais focada e objetiva.

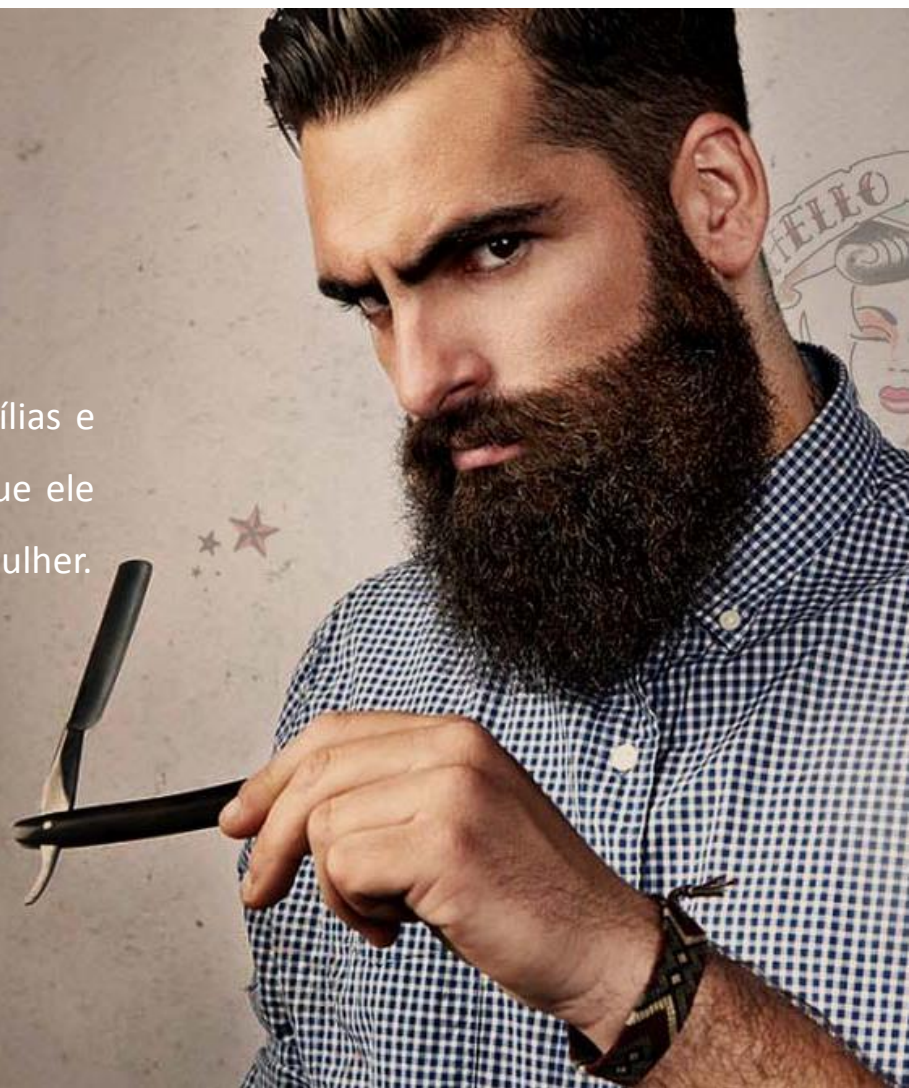


Homem

Comportamento distinto

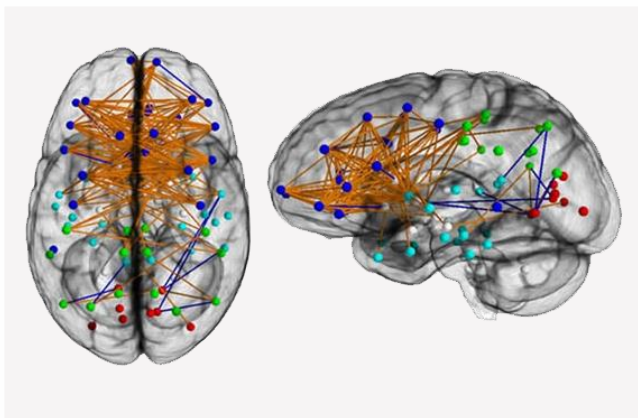
Faça os homens se sentirem “LÍDER” ou “MACHO-ALFA”

Os homens precisam sentir-se **líderes** de suas famílias e de seus grupos. Ofereça produtos que permitam que ele se sinta **protetor** e **sustentador** da família e de sua mulher.



Mulheres

Comportamento distinto



MULHER



MEMÓRIA E COMPETÊNCIAS SOCIAIS

Ligação entre as metades do cérebro ajuda a intuição e as ligações com análise



EMPATIA E VERBALIZAÇÃO

Predominantemente programada para ser mais empática e entender os detalhes das verbalizações (diálogos)

Mulheres

Comportamento distinto

MULHER

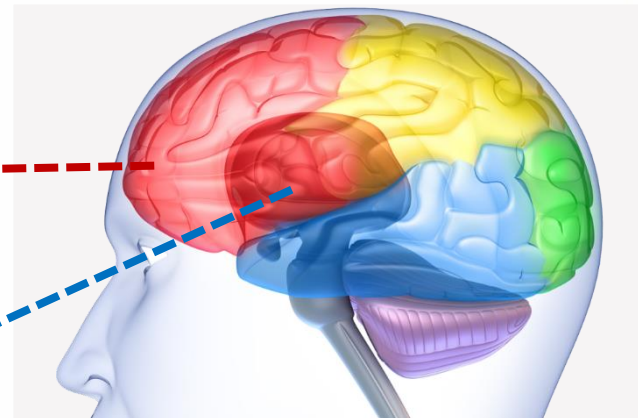


Cortex Pré-frontal

É maior nas mulheres e está ligado às resoluções de problemas, julgamento e controle de impulsos.

Sistema Límbico

Proporcionalmente maior nas mulheres, portanto a resposta emocional também é proporcionalmente mais aguçada



Mulheres
Comportamento distinto

Você tem que deixar a mulher FALAR

A mulher fala diariamente uma média de 16 mil palavras.
É por isso que é bom que se você está vendendo uma
mulher permitido expressar todos os seus pontos de vista
de seu produto ou serviço.

Mulheres
Comportamento distinto

As mulheres compram SONHOS

A mulher gosta de **histórias, sonhos e metáforas**, também conhecidos como **Storytelling**, a arte de contar histórias.



Mulheres
Comportamento distinto

As mulheres querem ser ÚNICAS

As mulheres oferecem **modelos únicos** e **não repetidos**.
Elas querem andar na rua com algo que ninguém usou
ainda.



Mulheres

Comportamento distinto

Avance nos DETALHES



Uma pesquisa demonstrou que é preciso **detalhar até 3 vezes** mais para se convencer a uma mulher do que se estivesse vendendo para um homem.
Os detalhes são significativos.

Mulheres

Comportamento distinto

As mulheres são mais SOFISTICADAS para comprar

As mulheres percebem melhor os **detalhes**, as **cores**, as **formas** e tem preferência por maior variedade de modelos de produtos, assim é possível convencê-las melhor.



Mulheres
Comportamento distinto

As mulheres compram de acordo com seu ESTADO de ESPÍRITO

Por causa de suas alterações hormonais (**tensão pré-menstrual, ovulação e menopausa**), as mulheres usa salto alto quando querem que todos a vejam e sapatos baixos quando não querem ser “reparadas”.

Mulheres

Comportamento distinto

As mulheres protegem sua PROLE

As mulheres preferem comprar algo que beneficie a sua família. Tudo para a segurança da tribo, da aldeia, da família e bem-estar de seus filhos.

