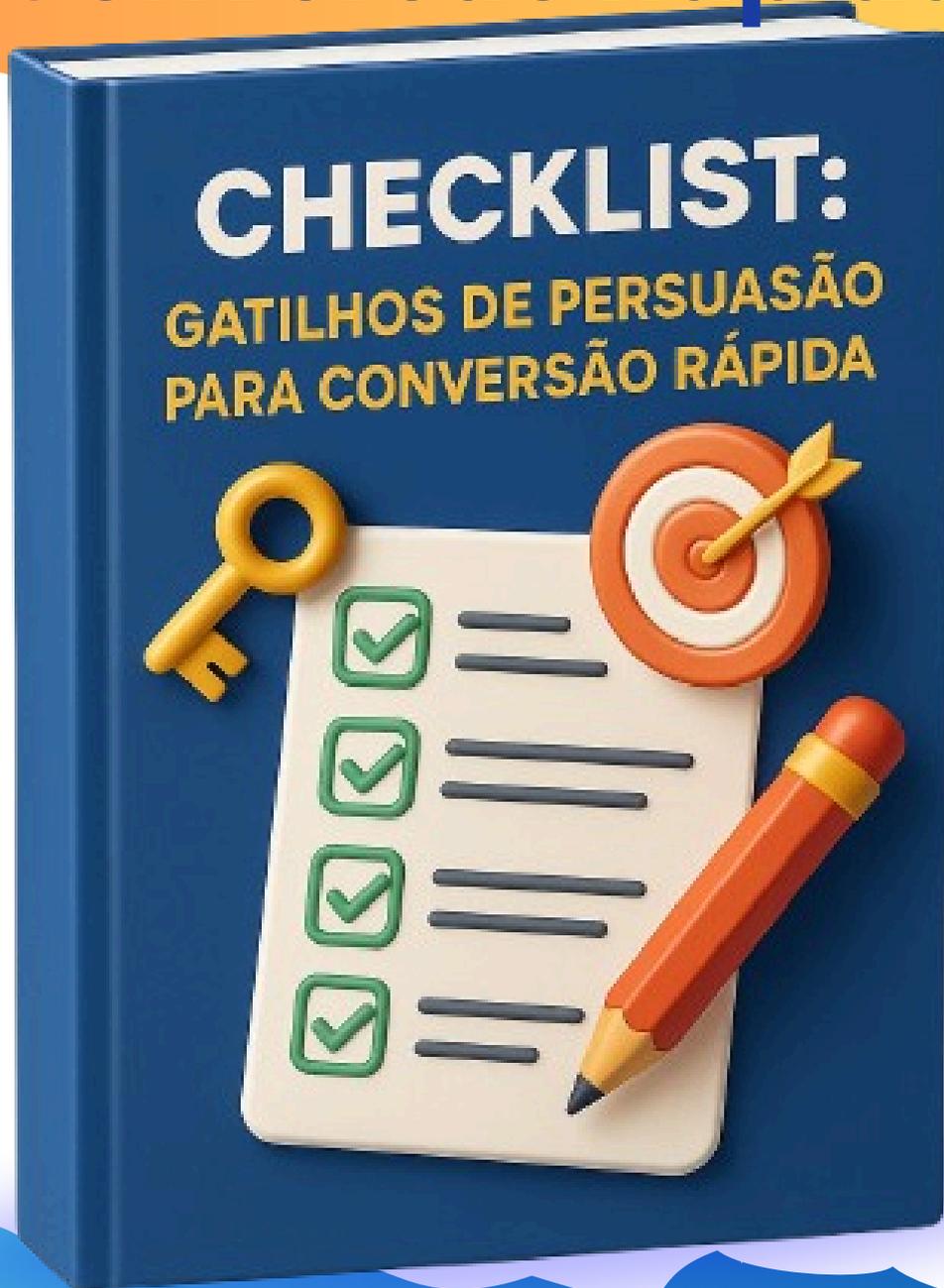


Checklist Gatilhos de Persuasão para Conversão Rápida



Use este checklist como roteiro para escrever mensagens, páginas e campanhas com alto poder de conversão.



mktcf.com

1. Autoridade

- Incluí provas sociais (depoimentos, avaliações, resultados)?
- Mencionei parcerias, certificações ou experiência relevante?

2. Prova Social

- Apresentei números reais (clientes, alunos, downloads)?
- Mostrei prints ou comentários de pessoas reais usando o produto?

3. Escassez

- Criei limite de tempo ou quantidade para a oferta?
- Usei contador regressivo ou palavras como “últimas vagas”?

4. Urgência

- Dei um motivo claro para agir agora (ex: bônus acaba hoje)?
- Enfatizei a perda de oportunidade?



5. Reciprocidade

- Ofereci algo de valor gratuito antes de pedir algo?
- Criei uma sensação de “presente” real (checklist, e-book, vídeo)?

6. Compromisso e Consistência

- Induzi uma pequena ação inicial (ex: “clique aqui” ou “responda sim”)?
- Reforcei que a próxima etapa é lógica e simples?

7. Afinidade (Semelhança)

- Demonstrei que entendo a dor e a realidade da persona?
- Usei linguagem próxima do público (sem jargões técnicos desnecessários)?

8. História/Storytelling

- Conte uma história curta e envolvente que gera identificação?
- Criei tensão ou curiosidade antes de apresentar a solução?



9. Antecipação

- Prometi algo valioso que será entregue em breve?
 - Usei frases como “em breve”, “prepare-se”, “vem novidade por aí”?

10. Contraste

- Mostrei a diferença entre antes e depois (transformação)?
 - Comparei alternativas piores ao que estou oferecendo?

11. Novidade

- Posicionei a oferta como algo novo ou melhorado?
 - Usei termos como “atualizado”, “nova versão”, “recém-lançado”?

12. Garantia (Redução de Risco)

- Ofereci garantia, reembolso ou teste gratuito?
 - Reduzi objeções com frases como “você não tem nada a perder”?



Como usar:

- **Marque os gatilhos que você já incluiu na sua campanha.**
- **Revise e ajuste os que faltam antes de publicar.**
- **Use em todos os formatos: anúncios, e-mails, páginas de vendas, mensagens no WhatsApp.**

Dica Extra:

Inclua no máximo 3 a 5 gatilhos por campanha para manter a clareza e não parecer forçado.

