

MANUAL DA

2025

Revendedora Brilhante

volume 8



URGÊNCIA E DESEJO NAS SUAS VENDAS

@phdbijuteriasonline



www.phdbijuterias.com.br

Como Criar Urgência e Desejo nas

Suas vendas

Você já percebeu que muitas clientes gostam de um produto, elogiam, dizem que vão comprar... mas não fecham a compra na hora?

Na maioria das vezes, o que falta não é o interesse — é urgência.

E a boa notícia é: você pode despertar esse impulso com técnicas simples e poderosas!

Por que criar urgência funciona?

Urgência ativa o senso de escassez e medo de perder. E isso mexe com a ***decisão de compra***.

Quando a cliente sente que pode ficar sem, ***ela age mais rápido***.

Além disso, quando você apresenta um ***produto com desejo e valor percebido***, ele deixa de ser “só mais uma bijuteria” e passa a ser algo que ela precisa ter.

Dicas práticas para criar

Urgência e Desejo

1. Use frases que ativam o “preciso agora”

Alguns exemplos para usar nos status, no direct ou ao vivo com a cliente:

- “Essa peça tá acabando, últimas unidades!”
- “Promoção só até hoje às 18h!”
- “Lançamento exclusivo, não vai voltar pro estoque.”
- “Tem só 3 unidades e uma já tá reservada!”

Essas frases funcionam porque valorizam o produto e estimulam a ação imediata

2. Trabalhe com quantidade limitada (mesmo que simbólica)

Mesmo que você tenha 10 peças, diga que são poucas. Algo como:

“Só trouxe 5 unidades desse modelo, porque é exclusivo!”

Isso posiciona a peça como especial e disputada, o que aumenta o desejo.



Dicas práticas para criar

Urgência e Desejo



3. Destaque o valor emocional

Em vez de dizer apenas “brinco folheado dourado”, experimente:

“Um brinco com design elegante, perfeito pra quem ama se sentir poderosa mesmo nos detalhes.”

Quando você conecta a peça com um sentimento ou estilo de vida, ela se torna mais desejada.

4. Crie campanhas-relâmpago

Escolha 2 ou 3 peças para fazer uma “oferta especial do dia”:

“Combo do Dia”

“Desconto relâmpago: só por 24h!”

“Presente surpresa nas próximas 3 compras”

Essas ações geram movimento rápido e funcionam muito bem nas redes sociais e no WhatsApp.

MODELOS DE MENSAGENS PARA USAR

Hoje Mesmo

1. Status/Stories:

“Últimas 2 unidades desse colar MARAVILHOSO ✨ Quem pegar primeiro, leva!”

“Sabe aquela peça que valoriza qualquer look? Tá aqui. E só tem HOJE com 10% de desconto!”

Mensagem direta para cliente:

“Oi, linda! Separei uma peça que tem tudo a ver com seu estilo e só tem mais 2 no estoque. Posso te mostrar?”

Dica Extra

Seja sincera, mas também estratégica. A cliente precisa sentir que a oportunidade é real — e que se ela demorar, outra pessoa pode levar primeiro.

