

**ARTIGO 85**  
**TRANSFORMADOR**

**A MELHOR FORMA DE  
ESTABELEECER VANTAGEM  
COMPETITIVA CUMULATIVA  
É ESTABELEECER UM  
HÁBITO DO CONSUMIDOR**



## INTRODUÇÃO

Você investe em programa de fidelidade, oferece pontos, rewards, benefícios exclusivos e espera reter o cliente. Mas ele não fica.

Porque ele não tem hábito, ele tem incentivo.

E quando o incentivo acaba, ele vai embora também.



Criar rotina é outra coisa.

É o cliente chegar na gôndola e, sem pensar, pega a sua marca; quando abre o aplicativo e você é a primeira opção que vem à mente.

Quando existe escolha, mas, mesmo assim, ele escolhe você.



## A DIFERENÇA ENTRE INCENTIVO E REPETIÇÃO

Hábito não nasce de recompensa, nasce de repetição, de escolha consistente, de você estar presente todas as vezes do mesmo jeito.

Confiável. Reconhecível. Esperado.

Toda vez que o cliente escolhe você em vez do concorrente, sua vantagem cresce. E cresce de maneira exponencial, não linear, porque quanto mais ele escolhe você:

- Menos pensa em alternativas;
- Menos compara preços;
- Menos questiona a decisão.





## LEALDADE: A FRÁGIL E A SÓLIDA

**Lealdade** baseada em sentimento é frágil, pois ela depende de como a pessoa se sente naquele momento.

**Hábito** é sólido, já depende de padrão, não de emoção. Por isso tanta marca confunde as duas coisas.

*Programa de fidelidade* cria lealdade fraca:

- depende de incentivo;
- tem vida curta;
- desaparece quando a recompensa desaparece.

*Hábito consistente* cria lealdade forte:

- nasce de repetição,
- se fortalece com o tempo,
- permanece mesmo quando o cenário muda.

No fim, a pergunta real é simples:  
que tipo de lealdade você quer construir?



**INCENTIVO  
COMPRA ATENÇÃO.  
HÁBITO CONSTRÓI  
PERMANÊNCIA.**



Negócios &  
Estratégias



Se você percebe que sua empresa investe em programa de fidelidade, mas não cria vínculo real, ou se quer aprender como transformar comportamento esporádico em hábito consistente...

a Mentoria O Resgate te ajuda a construir repetição, não dependência; criar presença confiável na jornada do cliente e transformar lealdade emocional em comportamento automático.

[Acesse a](#)  
[Mentoria](#)  
[O Resgate](#)



[ojuliomonteiro.com](http://ojuliomonteiro.com)