

ARTIGO

TRANSFORMADOR

165

QUEM FACILITA A DECISÃO VENDE MAIS



INTRODUÇÃO

Durante muito tempo, acreditou-se que oferecer mais opções significava entregar mais valor ao cliente.

Hoje, a realidade é diferente. Em muitos mercados, o excesso de alternativas tornou a decisão mais difícil do que a própria compra.



A Psicologia explica esse fenômeno por meio do conceito de **carga cognitiva**: quanto maior o esforço mental necessário para escolher, maior a tendência de a pessoa adiar a decisão ou simplesmente desistir.

Nesse contexto, empresas que organizam melhor as escolhas criam uma experiência mais simples e aumentam suas chances de conversão.



O EXCESSO DE OPÇÕES PODE AFASTAR O CLIENTE

Plataformas como Spotify e Amazon entenderam que o consumidor não quer apenas variedade, ele quer orientação. Por isso, utilizam recursos que simplificam a decisão, como:

- recomendações personalizadas;
- listas organizadas por perfil;
- produtos relacionados;
- sugestões baseadas no histórico de consumo.

A lógica é simples: quanto menor o esforço para decidir, maior a probabilidade de a compra acontecer.

Esse princípio também vale para restaurantes, clínicas, lojas, franquias e empresas de serviços. Quando o cliente encontra muitas opções, mas pouca orientação, a sensação de liberdade pode rapidamente dar lugar à insegurança.



SIMPLIFICAR TAMBÉM É GERAR VALOR

Reduzir a carga cognitiva não significa limitar a liberdade de escolha, mas ajudar o cliente a encontrar o caminho mais adequado para sua necessidade.

Isso pode acontecer de várias formas:

- Organizando melhor o portfólio: facilitando a comparação entre produtos e serviços.
- Recomendando a melhor opção: em vez de apenas apresentar todas as possibilidades.
- Criando jornadas mais simples: diminuindo etapas, dúvidas e barreiras ao longo da decisão.

Empresas que fazem isso não vendem apenas produtos, elas oferecem clareza em um ambiente cada vez mais complexo.



**O CLIENTE NÃO
PROCURA APENAS
MAIS OPÇÕES.
PROCURA ALGUÉM
QUE TORNE A
DECISÃO MAIS
SIMPLES.**



Se você sente que o processo de compra poderia ser mais simples e eficiente...

A Mentoria O Resgate pode te ajudar:

- a estruturar uma jornada de compra mais clara e intuitiva;
- a organizar seu portfólio para facilitar a decisão do cliente;
- a transformar estratégia e experiência em mais conversões e fidelização.

Acesse a
Mentoria
O Resgate



ojuliomonteiro.com