



15 триггеров продаж

- Боль. Сыграйте на том, что ваш продукт может от нее избавить, решить проблему.
- Авторитет и регалии. Покажите их, обнародуйте масштаб и экспертность, подтвердив это фотографиями, скриншотами грамот и дипломов, статистическими данными.
- Эксклюзив. Предложите эксклюзивный товар, потому что многие люди жаждут совершить именно такую покупку, ведь это отличит их от большинства.
- Сообщество. Вовлеките клиента в сообщество, ведь всем важно находиться в кругу единомышленников.
- Красивое будущее. Перенесите клиента в будущее, где ваш продукт дает отличный результат и радость.
- Гарантии. Если вы уверены в своем товаре, пообещайте ему вернуть деньги, провести ремонт или обменять и обязательно выполните.
- Детали. Используйте нюансы и тонкости продукт. Это повышает доверие и стимулирует клиента купить у человека «в теме».
- Ограничение. Предложение с ограничением по времени, цене, количеству многих подтолкнет к покупке.
- Простота. Расскажите клиентам, что купить ваш продукт проще простого, и они ваши.
- Умение нравиться. Если вы – лицо компании, то покажите те моменты своей жизни, которые понравятся клиентам.
- Привычка. Подумайте, что будет постоянно возвращать клиента, сформирует привычку покупать у вас?
- Проекция на время после покупки. Ведите беседу так, как будто покупатель уже приобрел продукт. Так еще будет проще расстаться с деньгами по-настоящему.
- Снятие возражений. Развейте часто встречающиеся сомнения и возражения до того, как клиент их озвучит.
- Жадность. По сути, она свойственная любому человеку, так что можно на том сыграть.
- Эмоции. Иногда логика отступает перед эмоциями, так что управляйте эмоциональностью клиентов.