

Чек-лист



«Эмоциональные триггеры»

Страх	Расскажите о печальном опыте других клиентов в аналогичной ситуации. Покажите значимые потери в случае отказа от покупки, как продукт сделает жизнь клиента спокойнее и безопасней. Введите в продажу ограничение по времени решения или создание срочности покупки.
Гордость	Повышение статуса или престижа клиента в обществе. Расскажите о «звездах», рейтингах, наградах компании и продукта.
Жадность	Докажите возможность сэкономить, получить вознаграждение, преумножить вложенные в покупку средства.
Любозытие	Что-то новое, чего нет у других. Либо интерес самому разобраться в продукте, пройти путь познания до чего-то неизвестного.
Вина	Покажите, как продукт снимет чувство вины перед близкими, коллегами, детьми, окружением.
Оптимизм	Как продукт сделает жизнь человека счастливее и оптимистичнее.
Патриотизм	Сыграйте на чувстве гордости за отечественного производителя или поддержку отечественного бизнеса.
Удивление	Произведите знаменитый «wow-эффект». Удивите клиента, и он не сможет вам отказать.
Возбуждение	Покажите, как продукт поможет приобрести больше популярности и сексуальной привлекательности.
Альтруизм	Как с помощью покупки клиент сможет сделать личный прорыв, реализует какую-либо миссию, сделает добро обществу.
Скука	Как продукт избавит от скуки или поможет найти интересное занятие.
Лень	Как с помощью покупки, меньше работать и больше отдыхать.
Злость	Злость на других продавцов или обстоятельства, часто мотивирует перейти к решительным действиям в отношении приобретения.
Зависть	Как с помощью покупки быть таким как все «нормальные» люди. Вызвать у клиента чувство «все берут, и вы берите».
Самодовольство	Используйте комплименты окружению, позиции, выбору клиента.
Неуверенность	Покажите, как продукт сделает клиента уверенным или самостоятельным, продвинет по карьерной лестнице, повысит значимость в обществе.
Месть	Как продукт поможет получить превосходство над неприятными людьми.
Одиночество	Как продукт позволит быть больше одному или наоборот быть в больше обществе (в зависимости от психотипа клиента).
Агрессия	Как продукт повысит силу, мощь, потенцию. Можно вызвать чувство агрессии к старому (уже имеющемуся) товару, к другой компании, к конкуренту.
Самоутверждение	Как быть довольным собой, получить удовлетворенность от своей деятельности, улучшить жизнь после покупки.
Стыд	Намекните на прошлые ошибки клиента. Нарисуйте тревожную картину или печальное будущее. Скажите, как могут пострадать другие, если решение не будет принято.