

Tunteiden vakuuttaminen

"Ostopäätökset tehdään tunteella, mutta perustellaan logiikalla." sanovat myyntikouluttajat. Selvää on, että päätöksenteossa meidän on oltava vakuuttuneita myös tunnetasolla. Kylmillä luvuilla hankintapäätös voi olla järkevä teko, mutta tarvitsemme myös innostusta päätöksen läpiviemiseen.

Mitä keinoja on olemassa innostuksen herättämiseen? Kerää 7 eri ajatusta. Mitkä asiat innostaisivat sinua ostamaan tuotteesi tai palvelusi? Millaisena asiakkaat haluavat nähdä itsensä, ympäristönsä tai jopa koko maailman ja miten tuotteesi voi siinä auttaa?

Esimerkki. "Haluat tarjota alasi parasta palvelua. Kuvittele miten tarjoilemasi kahvin laatu antaa asiakkaille heti oikein ensivaikutelma."

Esimerkki 2. Myyt monimutkaisia tuotteita. Asiakkaasi on vakuuttunut osaamisestasi ja kiinnostuksesta hänen tarpeitaan kohtaan. Hän ostaa tuotteen, koska luottaa sinuun.

Esimerkki 3. Yrityksesi on alan edelläkävijä, ja tuomalla ratkaisusi käyttöön, ostaja kokee olevansa innovaattori ja tärkeä kasvun moottori yrityksessä.

1
2
3
4
5
6
7