4. lecke: Hogyan adj tökéletes ajánlatot?

Tennivalólista:

Az ajánlat nem csak egy ár
nem csak ÁR + AJÁNDÉK: Ismerned és kezelned kell a vásárlással kapcsolatos érzelmeket is!

1. Félelem (lemaradok, becsapnak, nem lesz jó, nekem nem segít)
   Ahol kezelheted: Bizonyítékok: miért hallgass rám, vélemények, garanciák

2. Harag (már korábban voltak rossz tapasztalatai és ezért már eleve gyanakvó és bosszús és magára is haragszik, amiért rossz döntést hozott)
   Ahol kezelheted: írni kell róla, el kell ismerni, hogy léteznek nem működő megoldások, a saját ajánlatodat úgy kell kitalálni, hogy abban kezeld az esetleges kudarc lehetőségét (pl. segítesz neki, ha elakad, nem csak megoldást adsz, hanem segítesz a nehézségeken való túllépésben is, támogató közösség, kérdezési lehetőség)

3. Vágy (szeretne egyedit, különlegeset vagy szeretne probléma nélkül élni)
   Ahol kezelheted: egyediség ígérete (pl. egyedit is kérhet, többféle ajándék közül választhat, dedikált vagy sorszámozott példányt kap, extra szolgáltatást választhat, limitek és határidők – nem juthat mindenki hozzá)

4. Jóljárás érzése (többet szeretne és hamarabb)
   Ahol kezelheted: ajándékok, bónuszok, gyorsabb kiszolgálás, elsőség, VIP csomag

5. Felszabadulás érzése (a probléma nélkül szeretne élni)
   Ahol kezelheted: Mélyítsd el a problématudatot azáltal, hogy részletesen írsz a problémáról, utána pedig mutasd meg, hogyan szabadítod meg tőle, az ajánlatod magva a hatékonyan megszabadulás legyen a problémától

Hogyan nézzen ki az ajánlat?

- Legyen legalább 2-3 csomag, amiből választani tud (vagy alaptermék + 1-3 kiegészítő)
- Legyen a csomagoknak neve!
- Írd le (felsorolásszerűen) mi van pontosan és részletesen a csomagban!
- Ár és ármagyarázat (miért kerül ennyibe, máshoz hasonlítva miért megfelelő ár ez)
- Bónuszok, ajándékok
- Limitek (meddig kapható, hány darab elérhető)
- Garancia

Hogyan írjál te is profi értékesítési szövegeket? Tudd meg a Nagy Kampány 2.0 Online Tréningen!