

Алексей Номейн

10 способов получить больше продаж

MOTIVATION



Алексей Номейн

**10 способов получить
больше продаж**

«Издательские решения»

Номейн А.

10 способов получить больше продаж / А. Номейн —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-905944-4

Речь пойдет сразу и об онлайн продажах, интернет-магазинах, цифровых товарах, и еще эти методы подойдут для оффлайн продаж. Вам просто останется подобрать подходящий способ получения доверия от потенциального покупателя, внедрив конкретную гарантию по своему товару.

ISBN 978-5-44-905944-4

© Номейн А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
1. Гарантия возврата денег	7
2. Свобода от рисков	8
3. Гарантия 100% удовлетворения	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

10 способов получить больше продаж

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2018

ISBN 978-5-4490-5944-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Какова политика возврата вашей компании, а может, у вас совсем нет гарантий? Скорее всего не существует идеальной гарантии, которая работает во всех случаях, но, возможно, прочитав эти примеры, вы сможете проявить смекалку и придумать свой собственный подход к гарантийному бизнесу.

Речь пойдет сразу и об онлайн продажах, интернет-магазинах, цифровых товарах, и еще эти методы подойдут для оффлайн продаж. Вам просто останется подобрать подходящий способ получения доверия от потенциального покупателя, внедрив конкретную гарантию по своему товару.

Да, кстати! Обязательно присоединяйтесь в мою авторскую группу Вконтакте **vk.com/alekseynomain**. От меня подарок: любое издание на выбор за подписку!

1. Гарантия возврата денег

«Если вы не будете довольны, мы тоже не будем довольны. Вот почему мы с радостью вернем вам деньги за покупку». Это, возможно, самая популярная гарантия в мире. Она так популярна, что уже не рассматривается как выгода, а как право. Эта гарантия имеет древние корни – с того момента, как люди начали покупать и продавать товары... Это естественное предложение. Проблема в том, что, если ваш продукт не слишком дорогостоящий (как машина) или его легко обменять (например, предметы быта, продаваемые в розницу), вам придется очень долго ждать, чтобы преодолеть барьер при использовании только этой гарантии. Конечно, это лучше, чем совсем не предлагать гарантий, а если вы хорошо реализуете данную гарантию со своим продуктом, вы, по крайней мере, уменьшите риски вашего покупателя. Почти каждые розничные компании, предлагают данную гарантию, но, чаще всего, она указывается мелким шрифтом, что является не очень хорошей идеей.

2. Свобода от рисков

Эта гарантия очень близка по смыслу и своей сути к первой гарантии, единственное отличие в контексте, в котором она появляется. Гарантия свободы от рисков работает лучше с дорогостоящими товарами, услугами, счетами, товарами с удивительными свойствами, которые, однако, нужно подтверждать. Гарантия свободы от рисков, которая использовалась и используется всеми, дает вашему клиенту возможность попробовать товар до того, как его купить или, по крайней мере, решиться на покупку. Эта гарантия хороша тем, что она заставляет людей преодолеть барьер и перейти от «Я подумаю» к «Я попробую».

3. Гарантия 100% удовлетворения

Это отличительная особенность нового поколения и она на порядок выше и гарантии свободы от рисков и возврата денег. Как это работает? Вместо предложения возврата денег или предложения попробовать до покупки, вы создаете предложение, которое одинаково выгодно и для клиента, и для вашего бизнеса. Данный прием не только гарантирует то, что клиент будет счастлив, но также и то, что у вас будет возможность совершить продажу, предложив замену или вторую попытку. С точки зрения клиента, вы не только сокращаете риск, а сводите его почти к нулю. Вы гарантируете результат, что, как говорилось ранее, является одним из самых важных аспектов обращения. Вы гарантируете их удовлетворение, что само по себе отрицает возможность сожаления. Это беспроигрышный вариант. Для компании, гарантия удовлетворения дает возможность работать до тех пор, пока клиент не получит желаемый результат. Например, в отелях предлагают гарантию не платить за обслуживание, если клиенту что-то не понравилось или он не был удовлетворен. Опираясь на предыдущий опыт, можно предложить эту гарантию, потому, что 99% людей ей не воспользуются. Когда кто-то пользуется этим предложением, вы получаете отзыв, который используется для улучшения опыта.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.