



Александр Рудь

Триггеры, которые продают за Вас



Предисловие

В этой небольшой книге подробно описаны 31 ментальный триггер, применяя которые Вы уже никогда не будете переживать о своих продажах.

Эти триггеры базируются на глубинных психологических установках каждого человека. Работа их подобна бессознательным рефлексам, которые буквально заставляют человека покупать.

Это первое издание данной мини книги, поэтому если у Вас возникнут вопросы, я всегда буду рад на них ответить.

Также Вам будет полезна моя книга «[Как получать в первую линию 10 партнеров в месяц](#)».

А теперь приступим.

Триггеры, которые продают за Вас

1. Взаимная благодарность.

Когда даете какую-то ценность другому, он чувствует себя «неловко» и хочет отблагодарить в ответ. В этом и заключается смысл — дать больше, чем просят. Или просто подарить без просьбы.

- При первой консультации дайте больше, чем обещали;
- при покупке подарите бонус (или вовсе до нее);
- сделайте работу бесплатно или по себестоимости.

2. Расскажите историю.

Люди любят рассказывать, слушать и читать истории. Они лучше запоминаются и продают. Расскажите свою, не переборщив с эмоциями, юмором и драмой. Сделайте ее интересной, но не слишком длинной.

3. Авторитет.

Чем больше предоставите доказательств своего авторитета, тем лучше. Тогда люди охотнее пойдут за вами.

Что это может быть:

- скриншоты доходов, если обучаете бизнесу или финансам;
- фотографии с путешествий, чтобы показать свободу передвижений;
- цифры и достижения (чем больше, тем лучше).

Триггеры, которые продают за Вас

4. Дефицит.

Чем ограниченнее предложение, тем оно ценнее. Так заложено в подсознании. А если товар скоро станет недоступным, то это еще больше подогревает интерес и разжигает желание.

- Ограниченное количество консультаций: «могу взять только 10 человек, т.к. мое время не резиновое»;
- ограничение по времени: сегодня скидка 10%, завтра всего 5%, а после завтра ее вообще не будет;
- бонусы получите, только если оплатите курс сегодня до 23:59.

5. Детали.

Вы должны знать детально то, что продаете. Покажите это в разговоре или тексте. Но есть важный нюанс... Часто люди пытаются продать процесс, а не результат. Это ошибка. Продавать нужно «дырку в стене, а не дрель».

Мы рекомендуем на продающих вебинарах детально продавать и описывать конечный результат вашего клиента. Процесс обучения, формат занятий и прочее – это нужно рассказывать, но вторично и быстро.

6. Эмоции.

Мощнейший триггер. Потому, что психологи доказали, что покупаем мы на эмоциях, а затем обосновываем свою покупку логикой. Научитесь вызывать у покупателей нужные эмоции, тогда продажи будут высокими.

Автомобили Mercedes ассоциируются с достатком, поэтому покупатели отдают за них деньги, чтобы испытывать эти эмоции. А потом уже объясняют покупку характеристиками, которыми она обладают. Но такие параметры можно найти и в других автомобилях, менее дорогих.

Триггеры, которые продают за Вас

7. Вовлечение в обладание.

Пусть человек попробует на себе, как это — обладать продуктом. Это некий пробник товара. Этот крючок убирает стереотипы и увеличивает в разы вероятность дальнейшей покупки.

- Тест драйв автомобиля;
- бесплатная неделя использования курса или бесплатный марафон;
- экспресс аудит бизнеса.

8. Простройка будущего.

Перенесите клиента в будущее, где он уже воспользовался вашим продуктом. Чтобы он представлял это себе и рисовал картинки в голове.

- Чего вы хотите достичь?
- что изменится в жизни, если вы пройдете этот курс?
- представьте, каким будет результат через 3 года?

9. Гарантия.

Самый главный страх человека — быть обманутым. Т.е. получить не то, что ожидал. Давая гарантии, мы говорим: «Вы ничем не рискуете». А если вы боитесь массовых возвратов, то тогда пересмотрите концепцию продукта. Он должен быть качественным. До 3% возвратов – это хороший показатель.

- Если Вы не достигните заявленных результатов, то мы вернем 100% оплаты;
- если Вам в течение 2 недель не понравится наш подход, то мы вернем деньги;
- если Вас не устроит качество товара, то мы возместим убытки, даже оплатим доставку.

Триггеры, которые продают за Вас

10. Покупка за покупкой.

Этот триггер позволяет возвращаться к вам еще и еще раз. Выработайте привычку покупать у вас. Тогда вы будете всегда обеспечены доходом.

- Ежемесячная подписка на журнал или бизнес клуб;
- членская карта, например, в спа-салон с определенными бонусами;
- привычка пить кофе в одном и том же месте и подобное.

11. Природа целевой аудитории и продукта.

Чего же на самом деле хочет покупатель в вашей нише? Он хочет зарабатывать удаленно или все-таки хочет быть свободным в передвижении? Он хочет больше зарабатывать или хочет обладать правом выбора и определенным статусом? Спрашивайте у своих клиентов: «Почему вы купили?» – и вы многое откроете для себя нового. Вы точно услышите то, чему не придавали особого значения.

- Техника Apple говорит о демонстрации своего стиля;
- телефоны Samsung о надежности работы;
- кафе «любители Rock & Rolla» преподносят идею самовыражения через эту музыку.

12. Работа с возражениями.

Это причины, по которым решения не принимаются. Их надо предупредить и развеять. Можно сделать в формате историй.

- Этим смогут пользоваться даже пенсионеры;
- этот продукт как для любителей, так и для профессионалов;
- это не дороже одной чашки кофе в день на протяжении года.

Триггеры, которые продают за Вас

13. Большая причина ЗАЧЕМ.

Чем выше и глобальнее цель, о которой Вы заявляете, тем больше владеете уважением клиентов. Но люди не дураки и всегда чувствуют фальш. Поэтому не переусердствуйте. А если она есть, не молчите об этом.

- Хочу помочь людям стать успешнее и богаче;
- хочу, чтобы как можно больше семей нашли взаимопонимание;
- хочу, чтобы компьютер был в каждом доме.

14. Упрощение / простота.

Если Вы упомяните в тексте, что процесс будет легким. Или что Вы сделаете всё за клиента. Тогда вы автоматически включите этот триггер.

- Бизнес «под ключ»;
- это займет 5 минут в день;
- всё будет происходить автоматически.

15. Любопытство.

Один из самых сильных триггеров. Пообещайте что-то очень интересное в конце и любопытство сделает всё за вас.

- Я приготовил особенный бонус, который Вы не сможете больше нигде найти и получить его можно только в самом конце вебинара;
- завтра я расскажу, как я заработал свой первый миллион;
- сделайте «это», и мы вышлем вам ценный бонус.

Триггеры, которые продают за Вас

16. Предвкушение.

Не давая купить продукт до какого-то момента, вы разогреваете интерес. Даже цену лучше не сообщать, до момента продаж. Чем дольше человек ждет, тем он больше хочет обладать продуктом.

- Выход новой версии Iphone и анонс даты старта продаж в России;
- на этой неделе мы проводим бесплатный марафон, а в субботу я проведу вебинар, на котором расскажу всё о платном курсе;
- наши продажи начнутся только с понедельника;
- на нашей онлайн-презентации вы получите самые выгодные условия.

17. Боль и надежда.

Точно попадая в боль клиента, вы даете понять, что понимаете его. Надежда на избавление от боли должна стать мостиком к решению. Т.е. надо показать, что с помощью вашей услуги человек сможет избавиться от проблемы.

- Наше обучение позволит начать работать на себя и уйти с нелюбимой работы;
- этот слинг освободит руки от веса малыша и позволит успеть больше;
- этот телефон держит зарядку так долго, что даже если проведете неделю в джунглях вам не будет нужна подзарядка.

Триггеры, которые продают за Вас

18. Верность обещаниям.

Выполняйте свои обещания, даже если это принесет в данный момент небольшой убыток. В долгосрочной перспективе люди будут знать, что вы человек слова и уровень доверия станет очень высоким.

- Продажи закроются ровно в 23:59 (и они действительно должны закрыться, без исключений);
- завтра цена вырастет на 20% (и она должна вырасти);
- это последний поток, где можно участвовать онлайн, далее весь процесс обучения будет проходить в записи.

19. Жадность.

Если человек не готов купить продукт за эту сумму, дополните его таким количеством бонусов, скидок и услуг, чтобы покупатель подумал: «От этого невозможно отказаться!».

- В дополнении к этому курсу я дам еще одну мою коучинговую программу, которую вы нигде не найдете, а еще скидку в 30 процентов;
- вы получите еще 5 дополнительных вебинаров, а первым 10 купившим я подарю свою личную консультацию;
- к этому блендеру вы получите еще 10 дополнительных насадок, книгу по кулинарии и вот эту замечательную кастрюлю.

Триггеры, которые продают за Вас

20. Натурализация.

Докажите ценность товара через понятные всем критерии. Перечислите всё, что входит в продукт, до самых мелких деталей.

- В этот курс входит программа тренировок, ежедневное меню с нужным количеством КБЖУ, список рецептов 20 детокс коктейлей, брошюра 99 рецептов блюд, которые стимулируют обмен веществ, 5 вебинаров по работе с подсознательными установками, которые мешают похудеть и т.д.

21. Желание принадлежать определенному сообществу.

Люди тянутся к определенным кругам, чтобы быть причастными и чувствовать себя более значимыми. Это работало еще несколько сотен лет назад, когда бедняки шли на двадцатилетнюю службу, чтобы получить титул дворянина.

- Вступайте в наш клуб, в него входят самые успешные люди Москвы;
- сообщество бизнесменов России;
- группа мам, которые всё успевают.

22. Желание коллекционировать.

Расскажите, что есть целая серия продуктов. Сделайте призыв для сбора всей коллекции.

- Собери целую серию фигурок из «Киндер Сюрприз».

Триггеры, которые продают за Вас

23. Эксклюзивность.

Желание принадлежать к более высокому статусу. Цепляет то, что это ограниченное, чем обладают только избранный круг людей.

- VIP тариф на обучение;
- автомобиль, которых в мире существует всего 10 единиц;
- полет бизнес-классом.

24. Узнаваемость.

Упомяните известные бренды или личностей. Это позволяет распространить доверие к этим брендам и на вас.

- Этот курс прошел известный бизнесмен «Иван Иванов»;
- фирма «Рога и Копыта» уже 2 года сотрудничает с нами;
- у нас одеваются такие актеры, как

25. Обоснование логикой.

Часть людей покупают, взвесив за и против. Поэтому проводите причинно-следственные связи, сделайте калькуляцию прибыли и выгод. Приведите логические аргументы, почему у вас покупать выгоднее.

- При покупке оборудования из Германии, обоснуйте более высокую цену по сравнению с Китаем. Приведите расчет и покажите, что в долгосрочной перспективе (на обслуживании, деталях, запчастях, материалах) покупатель экономит в несколько раз больше.

Триггеры, которые продают за Вас

26. Активное вовлечение.

Делайте небольшие просьбы, которые превращают пассивного слушателя в активного участника процесса.

- Поставьте «+» в чат;
- сделайте репост, чтобы не потерять;
- расскажите немного о себе: из какого вы города, кто по профессии.

27. Правда / честность.

Быть честным до конца. Не скрывайте свои ошибки, а покажите какие выводы из них сделали. Ваши ошибки – это высокая степень доверия.

- Например, уровень профессионализма таргетолога определяется тем, насколько большой бюджет он потратил (сколько денег прошло через него);
- да, я зарабатываю на своих консультациях, но после них вы сможете заработать гораздо больше.

28. Чудо.

Необычный результат, который воспринимается вами как норма, а для клиента как чудо.

- Обратиться к человеку по имени во всплывающем окне, хотя он только что зашел на сайт.

Триггеры, которые продают за Вас

29. Основной инстинкт.

Например: сексуальное влечение или родительский инстинкт.

- Картинка ребенка, о котором нужно заботиться;
- после курса вы ощутите повышенное внимание противоположного пола;
- после нашей программы ваше тело будет притягивать взгляды.

30. Отталкивание.

Если есть какой-то критерий отбора, это повышает ценность продукта.

- Мы возьмем в курс только тех, кто прошел наш предыдущий поток;
- продажа курса осуществляется только после собеседования по скайпу.

31. Эстетика.

Внешне всё должно быть на высшем уровне. Дизайн сайта, фотографии и другие элементы должны вызывать эстетическое удовольствие. Не должно быть неряшливости.

- Если вы продаете травяной чай, то на упаковке товара должны быть травы, природа и естественные цвета;
- если вы помогаете создать бизнес, всё должно быть сдержанно, конкретно, лаконично и дорого.

Помните! Результат будет только если Вы будете применять данные триггеры на практике.

Читайте книгу [«Как получать в первую линию 10 партнеров в месяц»](#)