

**Триггер — «спусковой крючок», который подталкивает человека сделать целевое действие.**

**Задача: Прочтите название и описание триггера и напишите свой вариант, применимый к вашей услуге.**

Триггер	Пример	Ваш пример
<b>Авторитет</b>	Склифосовский говорит: «В наш исследовательский институт поступило несколько проб воды. И именно эта вода показала себя самым наилучшим образом. Дело в том, что там наибольшее количество нужных микроэлементов, которые полезны для нашего организма, для того, чтобы были твердые кости, для того, чтобы ногти выглядели, и волосы выглядели прекрасно именно в этой воде».	
<b>Ажиотаж</b>	Посмотрите, сколько людей хотят эту воду! Мне пишут каждый день сотни людей!	
<b>Лидер мнения</b>	Популярные блогеры говорят, что они тоже пьют эту воду (в том числе и Александра Митрошина)	
<b>Дефицит, редкость</b>	Эта вода продается только 1 день в году! Почему это такая редкость? Просто она добывается на какой-то невероятной глубине в Арабских Эмиратах, и в мире производится всего лишь 100 000 этих бутылок в год.	
<b>Эксклюзивность</b>	Эта вода добывается только раз в году на глубине 1000 метров под землей, очень редкая и недоступная	
<b>Детали</b>	Смотрите, как молекулы этой воды расщепляются!	
<b>Эмоции</b>	Посмотрите на реакции людей, как им нравится эта вода!	
<b>Гарантии</b>	Производители обещают, что если в течение 3 месяцев ежедневного употребления не улучшится качество кожи, волос и ногтей, они обещают вернуть сумму, в 2 раза превышающую стоимость бутылки.	
<b>Большая миссия</b>	«Чтобы каждый человек в мире, вне зависимости от своего социального статуса, положения, дохода, исходных условий, любой мог стать здоровым». Именно поэтому они 10% от своей выручки ежегодно отчисляют в фонд исследования здоровья человека.	

<b>до/после</b>	«Посмотрите на до и после. Одного и того же человека. И все после этой воды, действительно, употребляя ее на протяжении двух недель, он получил эти колossalные результаты!».	
<b>Результат</b>	После того, как я заменила употребление обычной воды на эту, у меня заметно улучшилось состояние кожи и самочувствие! Это как оздоровление без таблеток!	
<b>Сравнение</b>	Показываем рядом 2 бутылки: дешевую в пластике и более дорогую в стекле. Материал — стеклянная бутылка воды приятнее, чем пластик. Стекло немного прохладное, хорошо выглядит.	
<b>Оформление, антураж</b>	Бутылка в красивом интерьере и в дорогом окружении становится еще дороже.	
<b>История, эмоции</b>	Всегда с особым теплом покупаю эту воду, когда приезжаю в Дубай. Дело в том, что у меня с ней связаны очень-очень личные воспоминания. Когда мы с мужем только познакомились, мы сидели как то вечером, разговаривали, и рядом была эта вода. И он впервые открыл эту воду, дал мне эту бутылочку, и я увидела, какой он галантный и отметила про себя, потому что я нечасто встречала таких мужчин. И вот всегда, когда я открываю эту крышечку, я вспоминаю этот момент. Поэтому именно из всех путешествий, когда у меня друзья сюда едут, когда я сама еду, я стараюсь покупать именно эту воду и провезти хоть в багаже вот эту стеклянную бутылочку, хоть как в самолете, потому что она мне напоминает о том, каким мужчина, может быть, голландцем, какой я себе просто арабской принцессой могу чувствовать себя рядом с ним. Поэтому ребят увидите где-то вот эту воду именно ее. Пусть она вам напомнит о том же самом.	
<b>Персонализация</b>	Эта вода подходит для тебя, если хочешь чувствовать себя сильным, свободным, здоровым и уверенным.	
<b>Страх</b>	А вы знали, что по статистике, в 98% воды содержатся частички пластика и микробов?	