من ضمن طرق البيع . إنك تقول لحد إن ( ناس كتير اشترت منتجنا )

.

هنا إنتا بتستخدم اقتناع العملاء السابقين . كوسيلة لصناعة اقتناع العميل الحالي !

.

ما هو أكيد العملاء السابقين دول مش مجانين يعني

أكيد هما فكروا وقيموا وسألوا . ووصلوا لنتيجة إن منتجنا جيد

فهما قاموا بمهام التفكير والتقييم دي قبل مني . فأنا باخد نتيجتهم كمعلومة صحيحة

.

الطريقة دي هتلاقيها مستخدمة على نطاق واسع في شركات كتيرة كبيرة

منها مثلا أمازون مؤخرا . هتلاقيه بيقول لك إن المنتج ده اتباع منه كام ألف منتج

فأكيد الكام ألف مشتري دول مش مجانين

.

اليوتيوب بيقول لك الفيديو دا شافه كام ألف مشاهد

الفيسبوك بيقول لك الصفحة دي بيتابعها كام ألف متابع

فانتا ممكن تشوف الفيديو أو تعمل متابعة للصفحة من غير ما تشوف محتواها بشكل كامل !!

.

النقطة التانية الفنية في الصورة /

.

هوا مش مجرد إنه قال لك إن فيه ناس أشترت الكورس . ولكن بيقول لك ( الكورس اتشرى بالكامل )

.

فدا بيصنع حاجة اسمها ( الخوف من الفقد )

بمعنى . أول ما الكورس هينزل تاني . إلحق احجز قبل ما يتحجز بالكامل !!

.

ودي بردو مستخدمة على نطاق واسع في الشركات . لما يقول لك مثلا ( هذا العرض متوفر لمدة محدودة )

أو إن عدد الشقق في الكومباوند محدود . يعني إلحق احجز

.

أو يكون عندنا أطنان من الرز عاوزين نعمل عليها عرض عشان نبيعها بسرعة عشان نجيب رز جديد مثلا . وخايفين العرض ما ينجحش في بيع كل الكمية

.

فننزل عرض النهارده خصم على الرز مثلا على طن واحد

فيخلص في ساعة . وتفضل اليافطة متعلقة طول النهار . واللي يعدي . يسأل . نقول له العرض خلص

.

الأسبوع الجاي . ننزل عرض خصم . هوا ده العرض اللي كنا عاوزين نعمله أصلا على الأطنان اللي عندنا

لكن الإقبال عليه هيكون أكبر بكتير . لإن الناس هتخاف يخلص زي العرض بتاع الأسبوع اللي فات !!!