

КАК ПРОДАВАТЬ ТОВАР: ЧТО ВЛИЯЕТ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ?

КАК ПРОДАВАТЬ ТОВАР: ЧТО ВЛИЯЕТ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ?

1. Выбор

В Колумбийском университете провели эксперимент: в супермаркетах поставили два стенда для дегустации джема. На одном стенде поставили 6 сортов, на втором — 30. Дегустировали джем примерно одинаково. Но со стойки с шестью сортами покупали 30% человек, а со стойки с тридцатью — только 3%.

ВЫВОД: слишком большой выбор вызывает много сомнений и снижает способность выбирать. Клиентам необходим выбор, но в разумных пределах.

2. Усталость от решений

Идея в том, что, когда мы принимаем решения, то расходует конечный запас ментальной энергии, которая отвечает за самоконтроль и рассудительность. Когда запас кончается, наш мозг начинает противиться решениям и искать обходные пути — капризничать и вести себя, как дитя.

В этом состоянии наше «эго», то есть воля и разум, становится ранимым и восприимчивым. Чтобы вернуть ясность ума, нужно дать разуму отдохнуть.

ВЫВОД: если заставлять покупателя принимать много решений подряд, через какое-то время он потеряет остроту восприятия, станет менее критичным и более восприимчивым к давлению.

3. Влияние на решение покупателя

На самом деле есть один проверенный и экологичный способ правильно повлиять на решение вашего клиента: понять, чего он хочет, и четко объяснить, чем именно вы можете ему помочь. Дать ему удобные инструменты заказа и позволить самостоятельно решить выбрать вас.

Можно как угодно манипулировать решением клиента, но как только он понимает, что его обманули — хоть чуть-чуть — он не простит вас и не вернется. Лучше собрать вокруг себя клиентов, которым вы полезны, чем докучать тем, кому вы не нужны.

7. Эмоциональное воздействие: Запомните, что часто решение о покупке принимается не на основе логики, а на основе эмоций. Создавайте вау-эффекты, побуждайте клиентов к действию эмоционально.

Следуя этим рекомендациям и учитывая факторы, влияющие на принятие решения о покупке, вы сможете сделать свой бизнес более успешным и привлекательным для клиентов. Удачных продаж!