



Semplici azioni per aumentare le vendite

Puoi rendere la proposta più convincente e migliorare la relazione con il cliente, a beneficio delle vendite, assecondando 5 automatismi decisionali: contrasto, compromesso, riprova sociale, somiglianza e coerenza.

Scopri nei nuovi video della rubrica *Suggerimenti di marketing psicologico* come far leva su questi automatismi decisionali all'interno del tuo negozio, ristorante, albergo o studio professionale al fine di ottenere migliori vendite.

Guarda i nuovi video, troverai un suggerimento pratico ogni minuto di visualizzazione!

Presenta con il contrasto

Tendiamo a valutare sulla base del confronto e, pertanto, anticipare una proposta, adatta ma non ottimale, può rendere quella che segue più persuasiva. Un effetto amplificabile laddove poche informazioni accompagnino la prima proposta e, viceversa, ci si dilunghi nel presentare la seconda.

[Guarda il video](#)



Rendi la scelta un compromesso

Rendi ben visibili le proposte a più alto prezzo e segui un ordine di prezzo decrescente. Inserisci una terza opzione più costosa per spostare il compromesso sulla proposta dal prezzo intermedio, potendo anche usare l'effetto l'esca laddove, la terza e più costosa proposta, sia poco vantaggiosa.

[Guarda il video](#)

Orienta con i "preferiti"

Le nostre scelte sono influenzate dal comportamento degli altri e ciò suggerisce di evidenziare, grazie a quanto fatto da molti, il comportamento più appropriato, l'utilità di mostrare lavori fatti e certificazioni e, nel mettere in guardia il cliente, di non focalizzarsi sull'errore comune.

[Guarda il video](#)



La somiglianza è persuasiva

Tendiamo a preferire le persone a noi simili. Pertanto, iniziare l'incontro con il cliente con una breve conversazione, enfatizzare eventuali somiglianze e adottare un comportamento a specchio, imitando garbatamente l'interlocutore, migliorano la relazione tra le parti e l'esito della trattativa.

[Guarda il video](#)

Attiva la coerenza nella vendita

Valutate la possibilità di una prima piccola richiesta a cui il cliente facilmente acconsentirà che possa poi portare, per coerenza, a un successivo maggiore impegno. Nel farlo, siate specifici, richiedete un minimo sforzo e provate a rendere visibile a più persone l'impegno preso dall'interlocutore.

[Guarda il video](#)

