

Вечните правила на Играта

# Продажби

Надеждите, страховете, мечтите и желанието мотивират хората да купуват.



01

**Хората не купуват без да знаят причината защо.**

02

**Хората ще купуват, защото искат да:**

- Правят пари.
- Спестяват пари.
- Спестяват време.
- Избегнат грешки/усилия.
- Отхвърлят физическа или психическа тревожност.
- Постигнат по-добро здравословно състояние.
- Спечелят похвала/признание.
- Се чувстват по-обичани.
- Станат по-известни или имат по-добър социален статус.



03

**Силата на въпросите**

1. Посочете 5 причини как моят продукт или услуга, ще помогне на хората да печелят пари?
2. Как моят продукт/услуга (или Аз) ще помогне на хората да пестят пари?
3. Колко време бих им спестил и какво друго те биха могли да правят с това време?
4. Какво е нещото, което те вече не е нужно да правят, след като получат моя продукт/услуга?
5. Каква физическа/психическа преграда премахвам за тях и какво означава това за техния живот и бизнес?
6. Как продуктът/услугата премахва грижа и тревожност.
7. Какви 3 ползи моят продукт/услуга, би допринесъл за хората да се чувстват по-комфортно?
8. Как услугата ще помогне на хората да постигнат по-добра форма и здраве?
9. Как моят продукт помага на клиентите да се чувстват по-здрави и жизнени?
10. 3 начина как моят продукт ще помогне на хората да бъдат по-известни сред приятели, семейство, бизнес?
11. Как купувайки моя продукт, ще им помогна да се увеличи техния социален статус?

За връзка с нас

04

**Кликнете тук**

