

## Стратегия 9

# Принцип Фреда Хермана: «Ну, продажник» = «Не усложняй, продажник»



**Сложности запутывают тебя, пока ты не видишь. А ненужная сложность порождает полный набор проблем. Поглощает время, высасывает энергию и вдохновение, зачастую смущает клиента – а смущённый клиент НЕ покупает!**



На упрощении сложного можно разбогатеть. Когда вам удаётся заручиться доверием покупателя, он будет рад, если вы сами решите за него. Потому-то продажные стратегии типа комплектования многочисленных товаров или услуг в «пакеты» - всегда побивают самообслуживание или выбор по меню в плане процента «закрываемости».