Стратегия 11

Всегда сравнивай божий дар с яичницей

Всегда сравнивать божий дар с яичницей и никогда – с другим божьим даром.

Специализация и кастомизация не дадут сравнить вашу яичницу с другими яичницами.

Если пытаться преодолеть ценовое сопротивление аргументами о высоком качестве, лучших условиях и т.д., то продажа становится трудной задачей. Люди ценят высокое качество товаров и услуг, но при этом не хотят платить высокую цену.
Проще поменять условия сравнения, например, аудиопрограмму сравнивают с выездным семинаром, на котором придётся потратиться на гостиницу, дорогу. Садовый сарай можно сравнить с пристройкой комнаты. Смех, да и только. К счастью, продажи и критическое мышление у покупателя столь же далеки друг от друга.