Стратегия 12

За бесплатным обедом

«Бесплатных обедов не бывает». Любой здравомыслящий человек знает, что это так. И при этом нам хочется верить, что возможны исключения. Именно поэтому в продажах так хорошо работают бонусы.

- Не дарите то, что продаёте. Это неблагодарная практика, она обесценивает ваш товар или услугу.
- Предлагайте такие подарки, которые людям хочется получить для себя.
- Дарите то, что люди хотят, но редко покупают себе.
- Бонус должен иметь какое-то отношение к вашему предложению или к самому покупателю.