

10

MOTIVE PRINCIPALE

**Pentru Care Oameni De
ORIUNDE Vor Cumpăra
ORICÂND Produsele Sau
Serviciile TALE!!!**

Acesta este un Raport GRATUIT livrat de **ADRIAN IACOB**, Antreprenor si Consultant de Marketing si Vanzări Strategice pe Internet, Fondator Agenția Digitală de Marketing Strategic, Go4Success Online

Te salut dragă iubitorule de timp și libertate!

Au trecut aproape 25 de ani de când am ales calea antreprenoriatului, iar din aceștia, ultimii 10 au fost dedicați exclusiv creșterii și dezvoltării afacerii cu ajutorul Internetului și a platformelor de Social-Media...

Și crede-mă... nu am nimic în a-mi reproșa...

Pentru că NIMIC nu este **mai valoros** în scurta trecere prin lumea asta pe care o avem cu toții și pe care o numim, VIAȚĂ, decât timpul și libertatea pe care ți le poți oferi folosindu-te de TOT ceea ce știința și progresul le pune la dispoziție.

Acum, dacă ar fi să rezum în două cuvinte SECRETELE unei afaceri de succes, indiferent de produsul sau serviciul pe care aceasta îl comercializează, acestea ar fi: COMUNICARE și MARKETING.

Ce expertiză am eu pentru ca să îți fac o astfel de recomandare, poți afla...

Eu însă ți-am promis alceva.... o listă cu **CELE 10 MOTIVE PENTRU CARE OAMENII din orice colț al lumii iau o decizie de a cumpăra ceva**. Indiferent care este acel ceva!

DE CE...

Singurul și cel mai important „secret” pe care l-am învățat în urmă cu mulți ani, la începutul carierei, este acela că

„Oamenii nu vor cumpăra niciodată ceva fără să aibă un motiv întemeiat.”

Reține și repetă-ți în minte mereu această frază: *Oamenii nu vor cumpăra niciodată ceva dacă nu au un motiv întemeiat.*

Sunt zece motive pentru care o persoană ia o decizie de a cumpăra ceva.

Doar zece? Nu mai sunt și altele? Poate că da. Eu însă zece motive am identificat și îți mărturisesc cu sinceritate că m-am concentrat mereu mai mult pe primele cinci... Când le-am aflat însă, totul în mintea mea s-a luminat. A căpătat un sens, o rațiune. Și am convingerea că la fel ți se va întâmpla și ție.

Îți recomand să nu tratezi acest Raport cu superficialitate pentru că îl primești gratuit pentru că informațiile pe care le vei afla sunt extrem de valoroase. Totodată, am convingerea că ești o persoană care crede în valori și nu vei folosi aceste motive decât în scop etic.

Vei ști, de-acum înainte, cum să îți formulezi mesajele de vânzare și cum să atingi acele puncte nevralgice pentru care un client să cumpere de la tine.

Majoritatea oamenilor care lucrează în marketing și vânzări se adresează de regulă prospectilor apelând doar la un singur motiv. Iar acesta are de a face de obicei cu dorința primară de a câștiga sau de a economisi mai mulți bani. Este adevărat, pentru mulți oameni acesta este un motiv puternic pentru care decid să cumpere diverse servicii, cursuri etc. Dar nu este un motiv principal pentru toată lumea.

Iată care sunt **cele 10 motive** pentru care oamenii iau decizia de cumpărare. Îți voi spune apoi cum le poți folosi cu eficiență în mesajele tale de marketing și vânzare.

1. 💰 Să câștige mai mulți bani
2. 💰 Să economisească mai mulți bani
3. ⌚ Să economisească mai mult timp
4. 🦵 Să evite efortul
5. 😊 Să scape de anumite dureri fizice sau psihice
6. 🛋 Să obțină mai mult confort
7. 🧼 Să aibă o igienă mai bună și o curățenie exemplară
8. 🏆 Să câștige laude și aplauze
9. ❤️ Să câștige mai multă dragoste, iubire și apreciere
10. 🌟 Să-și crească popularitatea și statutul social

Acestea sunt motivele pentru care oamenii cumpără... Aceste motive reprezintă „**DE CE**”-ul fiecărui om. Chiar și al nostru!

Pentru că suntem diferiți, secretul unui mesaj de marketing și vânzare care să determine un om să ia o decizie de cumpărare este **combinarea mai multor motive și nu folosirea unuia singur**.

Cum poți face asta? Căutând să afli răspunsuri cât mai creative la anumite întrebări specifice legate de produsul/serviciul tău.

Câteva întrebări specifice legate de produsul/serviciul tău la care să cauți răspunsuri

Poți considera această activitate ca o temă asupra căreia să îi acorzi foarte mare atenție dacă vrei să obții rezultatele dorite cu mesajele tale de vânzări. Pune-ți mintea la contribuție pentru că răspunsurile pe care le vei găsi îți pot aduce multe vânzări și mult profit.

1. *Care sunt cele 5 modalități prin care produsul/serviciul meu poate ajuta un client să câștige mai mulți bani?*
2. *Cum poate produsul/serviciul meu să ajute un client să economisească o anumită sumă de bani într-o lună? Dar într-un an?*
3. *Câtă economie de timp poate aduce unui client produsul/serviciul meu și cum ar putea folosi clientul acest timp economisit?*

4. *Care este acel lucru pe care un client nu va mai trebui să îl facă odată ce a cumpărat produsul/serviciul meu? (În acest mod poți identifica felul prin care îți ajuți clientul să evite un efort.)*
5. *De ce durere fizică scapă un client care mi-a cumpărat produsul/serviciul și ce însemnătate are asta pentru viața lui personală sau profesională?*
6. *Cum poate ajuta produsul/serviciul meu să ajute un client să scape de stress sau îngrijorare?*
7. *Care sunt principalele trei modalități care aduc clientului mai mult confort cu produsul/serviciul meu?*
8. *Cum poate crește produsul/serviciul meu gradul de curățenie sau igiena personală a clientului?*
9. *Cum îi poate crește produsul/serviciul meu starea de sănătate și vitalitate?*
10. *Care sunt principalele trei lucruri care pot trezi invidia unora și crește nivelul de afecțiune al anumitor persoane, odată ce clientul mi-a cumpărat produsul/serviciul.*
11. *Cum poate crește nivelul de popularitate și statusul social al clientului achiziția produsului/serviciului meu?*

Căutând răspunsuri la aceste întrebări cu onestitate... anticipând un răspuns, vei observa că rezultatele pe care le vei obține vor fi uimitoare. Iar dacă vrei să te apropii cât mai mult de modul cum gândesc potențialii tăi clienți, recomandarea mea este și mai provocatoare... Forțează-ți puțin mintea și caută să vii nu doar cu un răspuns la fiecare întrebare ci cu zece!

Probabil că ai sărit în sus acum citind ultima frază, nu-i așa? ☺

Dar, crede-mă, este o tehnică nemaipomenită de rezolvare a problemelor pe care am învățat-o și eu de la un mentor, în urmă cu niște ani. El mi-a explicat-o în felul următor: „Ia o problemă pe care vrei să o rezolvi și notează-o în capul unei pagini sub formă de întrebare. Scrie apoi toate posibilele soluții care îți vin în minte până umpli întreaga pagină. Treci apoi la pagina următoare și umple-o și pe aceasta cu soluții-răspuns. Răspunsurile vor veni cu ușurință începând de la a treia pagină. Abia acestea sunt cele mai potrivite soluții.”

Dacă vei răspunde la fiecare întrebare de cel puțin zece ori, vei vedea că răspunsurile vor începe să vină de la sine. Iar odată ce ai obținut aceste răspunsuri vei avea la dispoziție o listă cât mai clară cu motivele cheie pentru care clienții din piața ta țină caută să cumpere produsul/serviciul pe care îl vei oferi.

Astfel, vei putea vedea singur cât de eficient și profitabil este un mesaj croit pe ceea ce-și doresc clienții cu adevărat. Vei putea privi lucrurile dintr-un alt punct de vedere și vei putea înțelege mesajul de vânzare în modul în care clienții tăi îl percep. Atât timp cât vorbești „pe limba clientului” acesta va vedea în tine un confident la care a găsit soluția căutată și nu un alt vânzător care încearcă să-i mai vândă ceva.

În final, m-aș bucura să aflu că aceste informații ți-au fost de folos și îți garantez că dacă le vei și folosi, rezultatele pe care le vei obține vor fi mai mult decât satisfăcătoare. Și ca să fiu sincer până la final am să-ți mai spun un adevăr (pe care puțină lume ți-l va

spune!): să devii un profesionist în vânzările online nu este un lucru ușor. Trebuie să fii decis și dispus să lucrezi în direcția asta. Marketingul și vânzările înseamnă comunicare iar cunoașterea acestor 10 motive pentru care consumatorii iau decizia de cumpărare este esențială. Eu ți le-am oferit prin acest raport cu tot dragul. Restul, depinde de tine.

Pentru succesul tău online,



Adrian Iacob

P.S. Ești gata să îți dublezi vânzările afacerii tale și să îți conduci afacerea la nivelul următor? Trimite-mi un mesaj pe contact@aisucces.ro sau intră în legătură directă chiar astăzi cu un consultant al agenției digitale de marketing, [Go4Success Online](http://Go4SuccessOnline) pentru a afla cum te putem ajuta în acest demers.



