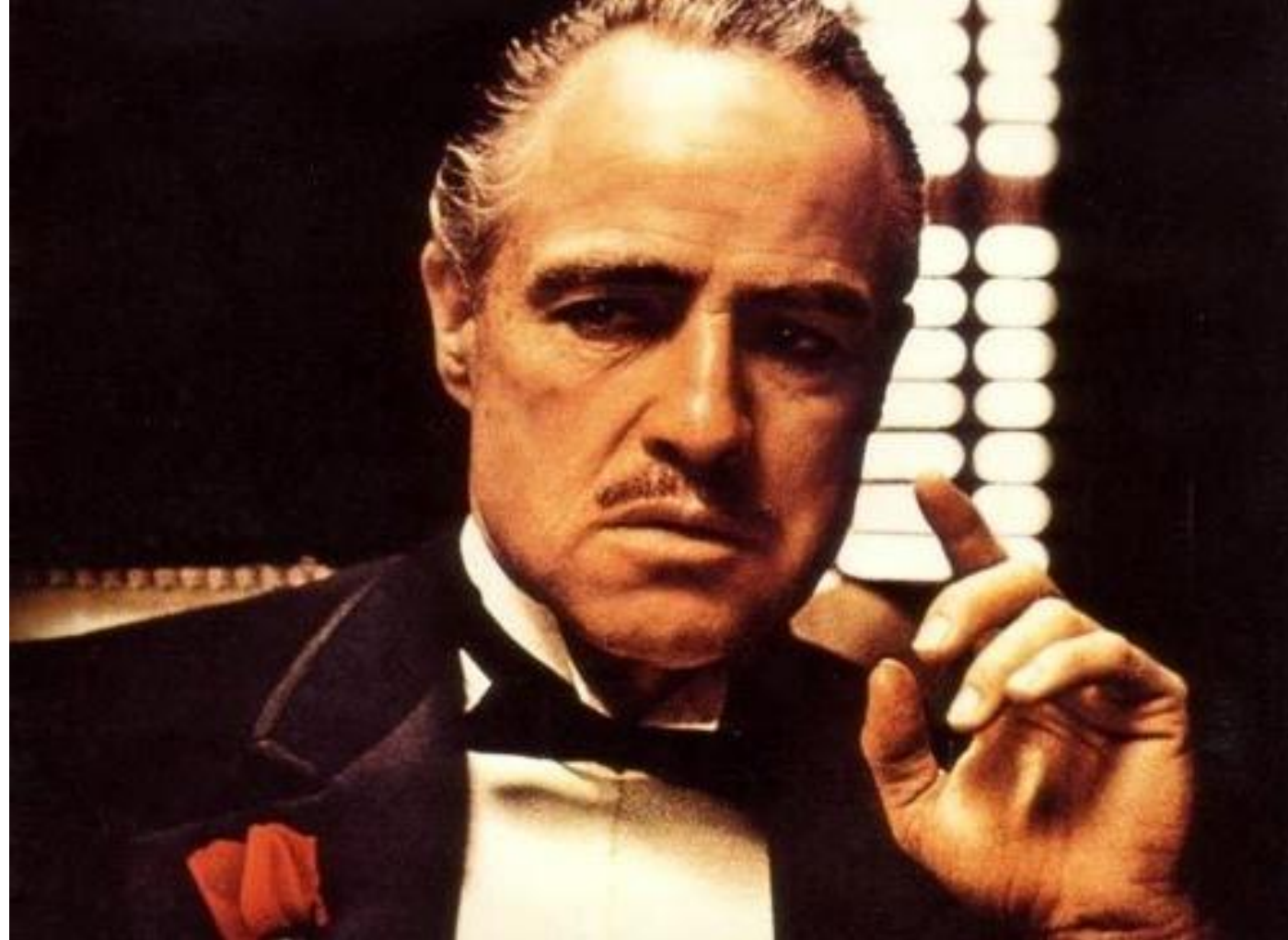


**ПСИХОЛОГИЯ
ВЛИЯНИЯ:
Как "бесплатный
первый шаг"
увеличит ваш
ПОТОК КЛИЕНТОВ**





“Прими мой подарок, а когда-нибудь я позову тебя и попрошу оказать мне ответную услугу”

Правило взаимного обмена

- Империя Дона Корлеоне
- Долг обязывает к ответу
- Пригласили на день рождения
- Иницируется неравноценный обмен
- Общество Кришны
- Незаметное оружие манипуляции



Как это применяется в маркетинге 21 века?

- Бесплатный первый шаг
- Примеры:
 - Пылесос “Кирби”
 - Пластиковые окна
 - Карты косметолога
 - Redbull
- Давайте бесплатно либо дешёвую услугу, либо всего часть услуги, либо подарок
- Бесплатный шаг не акция, а принцип



Упрощайте выбор - дайте тест

- Снимается подсознательная защита (легче продать дорогой продукт)
- Положительный “ин принт”
- Увеличивается доверие
- Хорошая молва
- Все любят халяву
- “У нас не работает” – скажете вы ?



Кейс 2016 года

Бесплатная репетиция свадебного образа у визажиста

Путь без бесплатного первого шага

Было в месяц:

Заявок -
5

Продаж -
1

Путь с бесплатным первым шагом

Стало в месяц:

Заявок - 9

Репетиций -
3

Продаж 3

Выводы:

**Конечная стоимость клиента упала в разы.
Сперва отдай, потом получи в двукратном
размере**

Мы добавили лишь 1
звено в цепочке
продаж (двух
ступенчатая продажа)

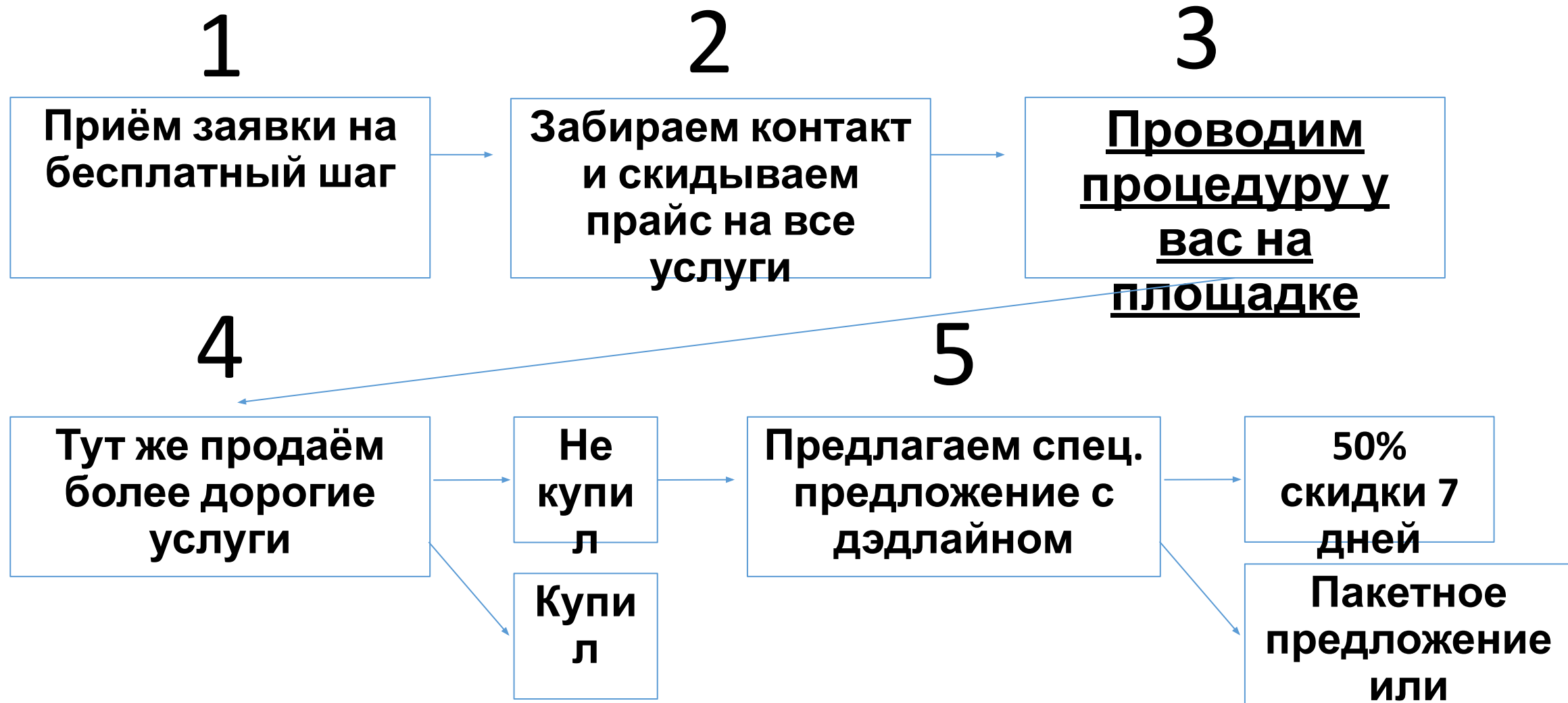
Заявок стало в два
раза больше

Клиентов стало в
два раза больше

Клиент стал стоить
в два раза меньше



Порядок действий в цепочке продаж при бесплатном первом шаге



Почему не надо бояться “халявщиков”?

- Считайте и не бойтесь
 - Иксель
 - Через отдельный номер телефона
- Максимальный процент “халявщиков” 10%
- Не подключайте эмоции - сухая статистика
- Никогда не обманывайте ожиданий клиента!



Правила создания бесплатного первого шага

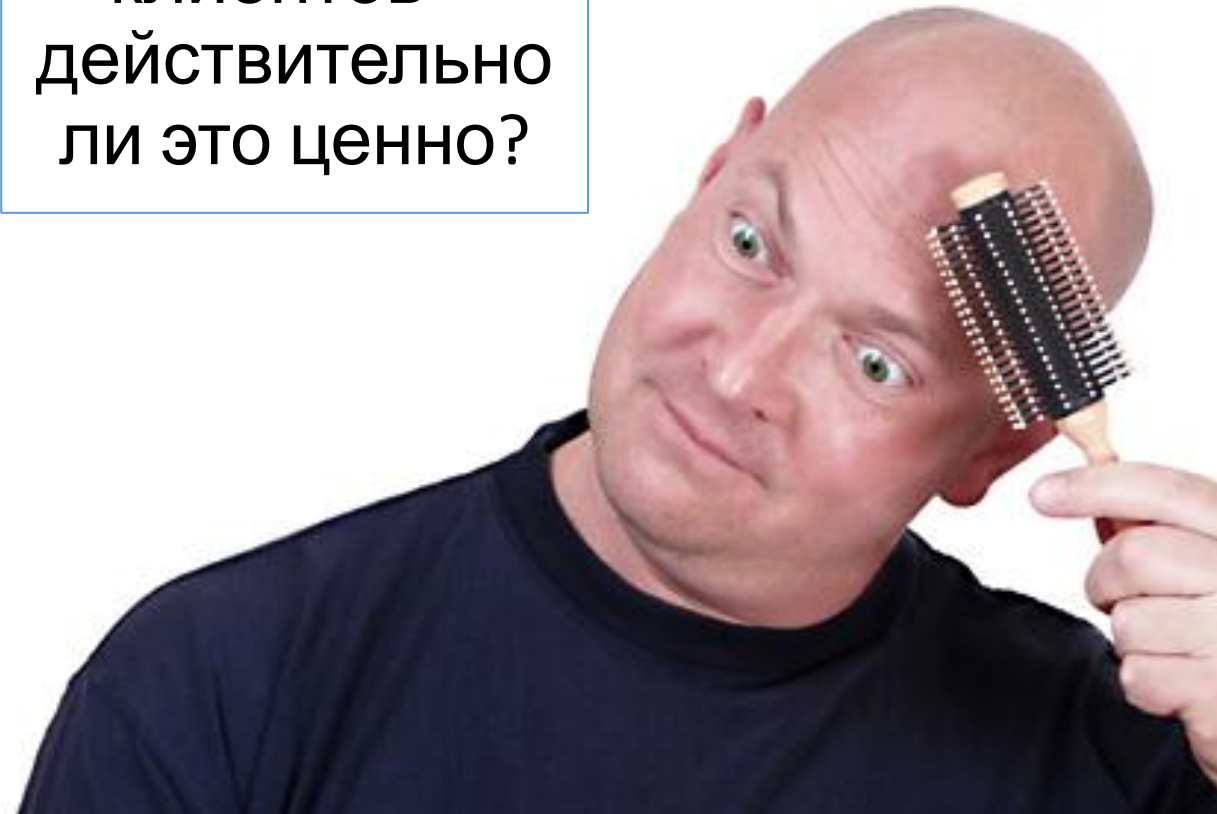
Придумайте
действительно
ценную
“бесплатность” для
клиента, попадите в
“боль”



Проведите
опрос среди 20
клиентов –
действительно
ли это ценно?

В пределах
100р, не
считая
время
затрат

Выдаём и
так
бесплатное
за ценное



Живые примеры ценности в смежных темах

Ведущий Свадеб

На консультации вы получите:

- Бесплатные советы, которые помогут сэкономить до 25% бюджета от Вашего мероприятия, без потери качества!

- Полный тайминг проведения всего мероприятия (ценность в 5000 руб)

Стилист - Базовая консультация по стилю - бесплатно

Кондитер - Бесплатная разработка дизайна торта



Мы приглашаем клиентов в гости, чтобы продать им услугу. И они придут с большой радостью и желанием покупать.



Где эффективнее всего применять бесплатный первый шаг ?



ВКонтакте

- Первый пост на стене
- Статус



Инстаграм

- Статус
- В посты



Большой интернет

- Ваш сайт (призыв к действию)
- Сайты досок объявлений

Вставлять в рекламу и призывать к действию

5 главных тезисов

1. Долговые обязательства вынуждают на не равноценный обмен
2. Способ увеличивает продажи в два раза, считайте и не бойтесь “халявщиков”
3. Приглашайте на свою территорию и не забывайте дополнительно продавать на встрече более дорогие услуги!
4. Бесплатный первый шаг должен быть в себестоимости для мастера не больше 100р, не считая время затрат
5. Давайте действительно ценную и полезную “бесплатность”

Успехов мастеру в своём деле! 😊

Спикер Верушкин Семён

- Мой блог <https://vk.com/konsaltingstartap>
- Я в ВК <https://vk.com/s.verushkin>
- Личная почта semen_ve@mail.ru
- ИНР <https://vk.com/lashinstitute>