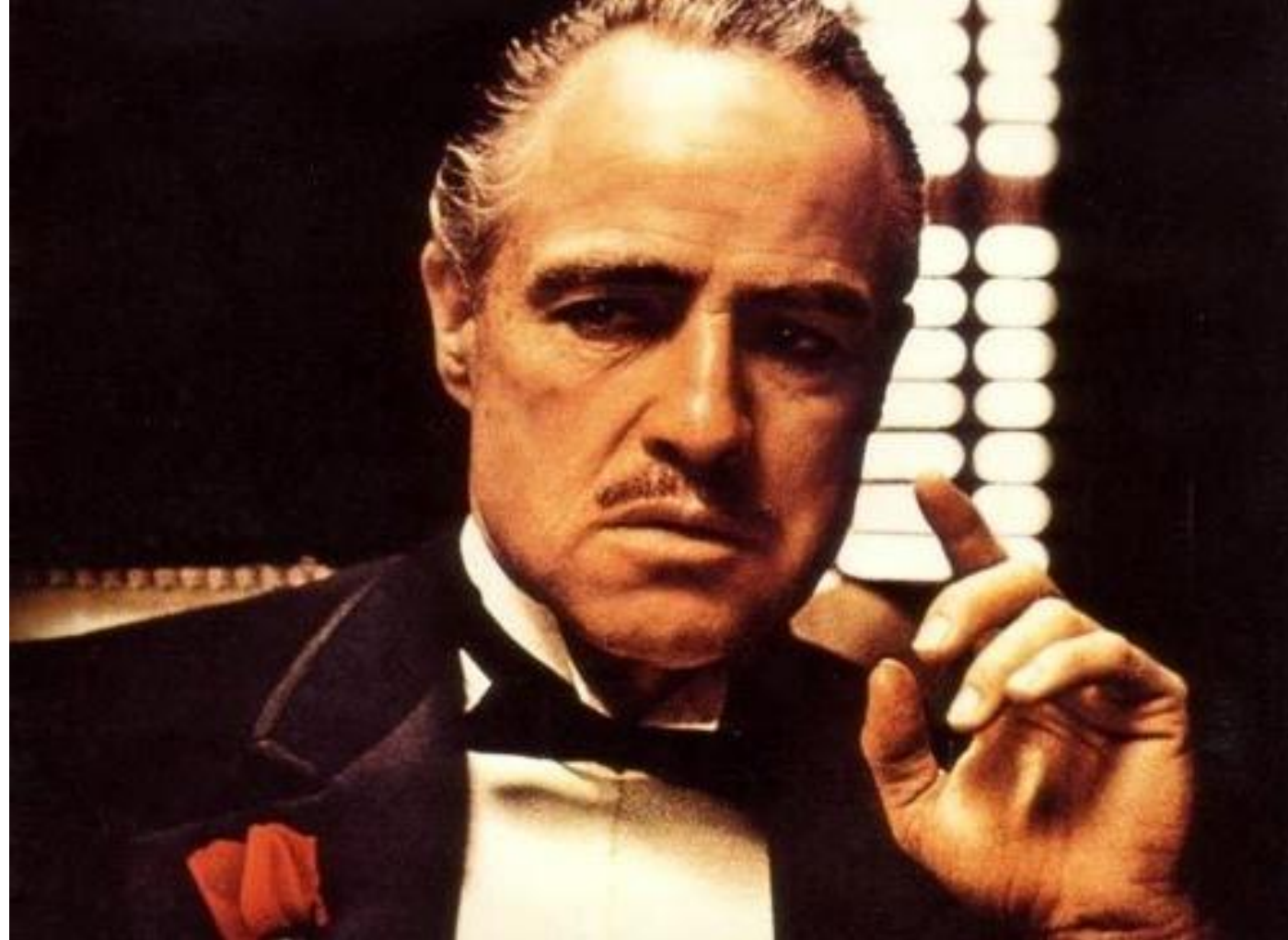


**ПСИХОЛОГИЯ  
ВЛИЯНИЯ:  
Как "бесплатный  
первый шаг"  
увеличит ваш  
ПОТОК КЛИЕНТОВ**





**“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)

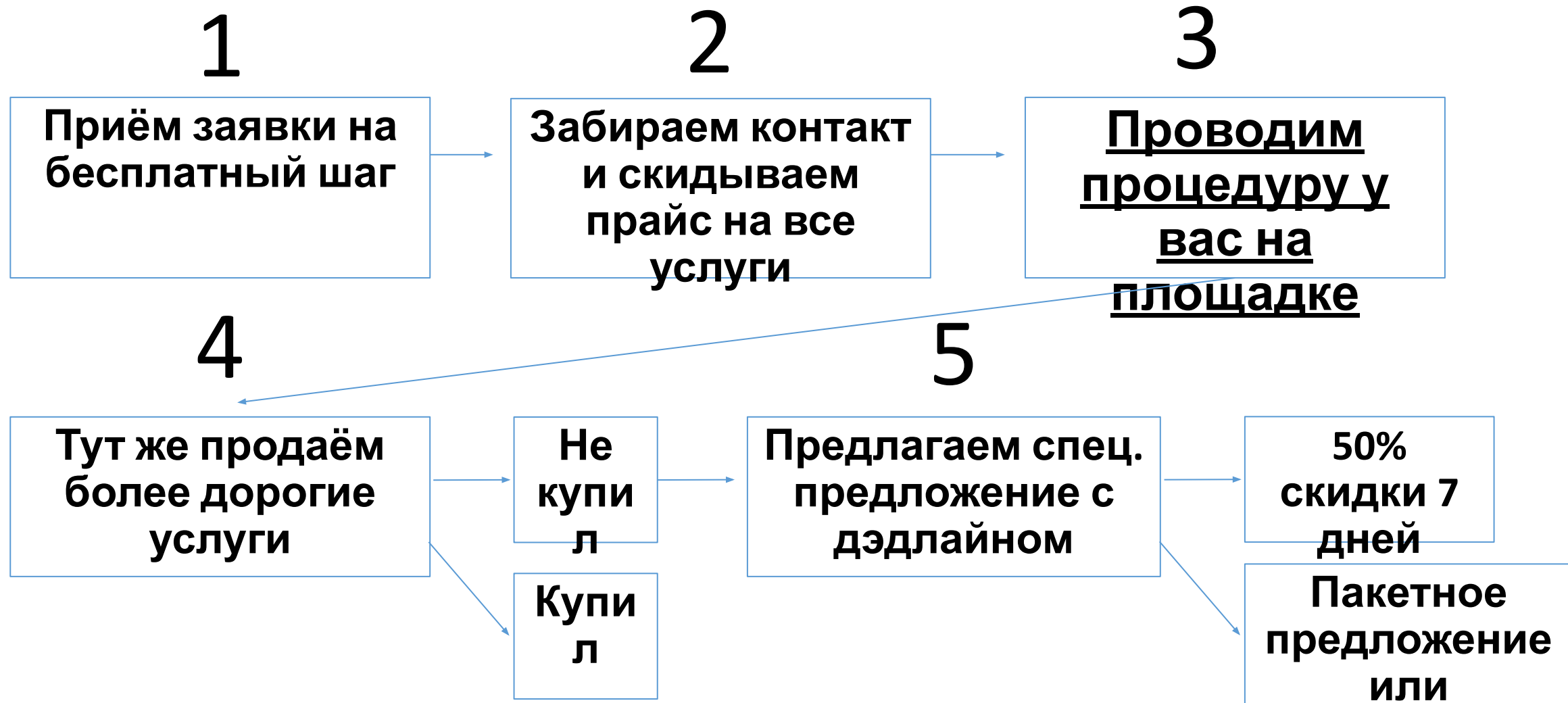
Заявок стало в два  
раза больше

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

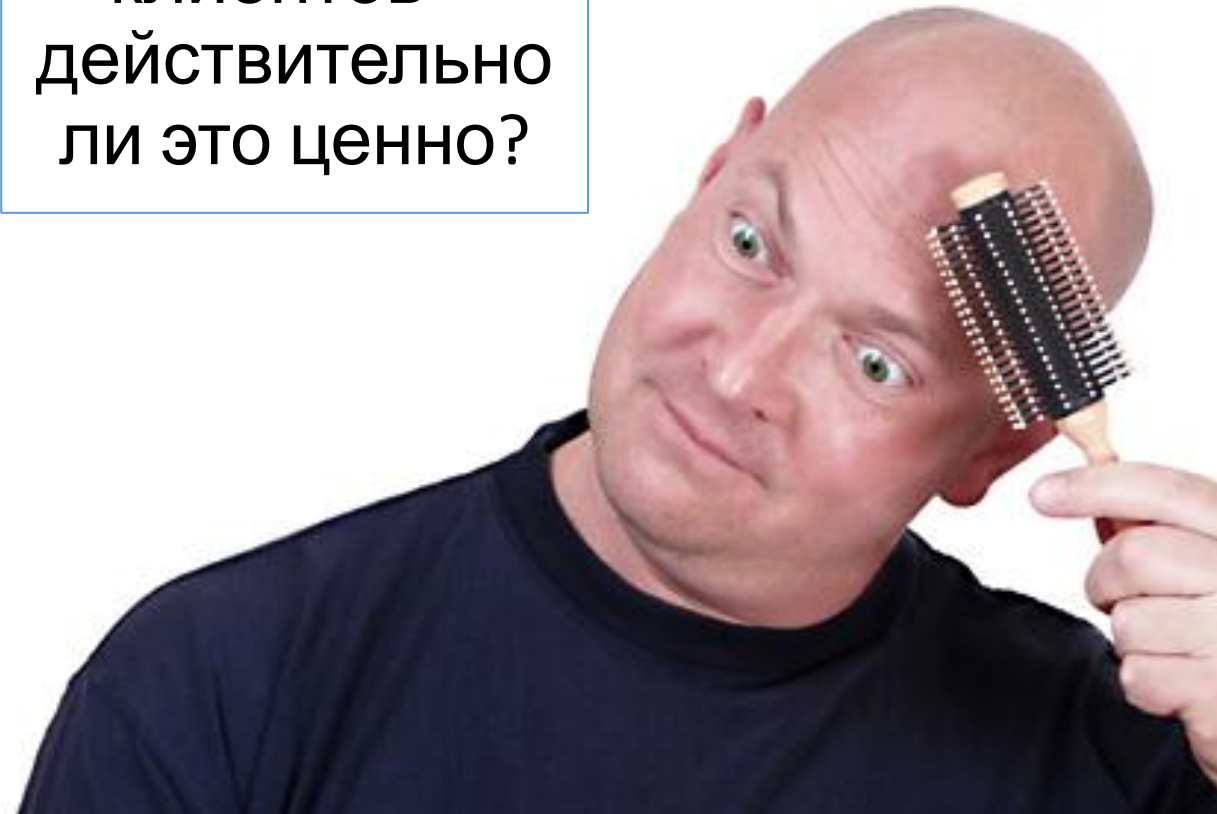
Придумайте  
действительно  
ценную  
“бесплатность” для  
клиента, попадите в  
“боль”



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](mailto:semen_ve@mail.ru)
- ИНР <https://vk.com/lashinstitute>