Как мотивировать к покупке?

Представление товара миру – это не просто информирование о том, что появился такой вот продукт, он имеет такие вот преимущества и свойства, а создать привлекательный образ продукта. Такой, чтобы человек сам захотел его приобрести. Чтобы понять, насколько слажено и хорошо работают все системы здания, используют <a href="http://ovental.ru/services/consulting/audit-engineering/">технический консалтинг</a>. А чтобы рекламная деятельность давала результаты, стоит проконсультироваться с теми, кто в этом уже разбирается.

Итак, самые мощные мотиваторы покупок:

Комфорт

Люди во все времена хотят комфорта. Поэтому можно делать акцент на этом качестве товара. Как это работает? Сначала вы рассказываете о некоем раздражителе, который вызывает дискомфорт, заставляет нервничать, например, об обуви, которая натирает. После же посвящаете большую часть рекламного ролика сведениями о том, какие есть преимущества у вашей обуви, которые помогают этого избежать.

Престиж

Куда без него в мире, где каждый хочет показать себя с лучшей стороны? Нет практической необходимости в том, чтобы покупать самые дорогие вещи, будь то одежда или машины, когда так же качественны их более дешевые аналоги. Но многие бизнесмены создают таким образом свой имидж, на который не жалеют средств.

Безопасность

Этот мотив очень сильный, так как строиться на одном из главных инстинктов человека – самосохранении. Для сохранности своего имущества, оберегания жизни люди готовы пойти на многое, предпочитая приобретать надежные сейфы, крепкие металлические двери в квартиру, сигнализацию. В общем, все то, чья <a href="http://ovental.ru/services/realty/">техническая эксплуатация</a>  внушает доверие и дает чувство защищенности.

Выгода

Товар должен быть выгодным для приобретения. Это не всегда подразумевает, что он будет дешевым. Необходимо убедить потенциального покупателя, что данный продукт, к примеру, имеет большую производительность или более долгий срок службы. То есть его приобретение даст человеку возможность сэкономить на ремонте или необходимом количестве единиц продукции.

Кроме того, мотиваторами являются: здоровье, общение и наличие интриги. Используйте все эти инструменты, но с умом: не более трех мотиваторов в одном рекламном ролике, чтобы он не стал перегруженным.

Знаков б.п. 1949

Уникальность по Адвего 100%