

#1 – Knaphed

Ved tegn på knaphed bliver tingene mere værdifulde. Der er ikke noget værre end følelsen af, at man er ved at gå glip af noget, som taler ind i et oplevet behov. Når du først får knapheds-barometeret til at lyse rødt, så trigger det din modtager til at komme ud af starthullet, så det du sælger ikke forsvinder lige foran næsen på hende. Det er altså et trick, hvor frygten for knaphed kan hjælpe dig til at sælge mere.

#2 – Ønsket om at høre til

Alle har et inderligt ønske om at høre til. Både i familien, i en gruppe af venner og visse sociale kredse. Ønsket om at være del af et fællesskab er også det, som gør sociale medier så populære, da de opfylder dette helt basale behov. Du kan tale til behovet ved at være imødekommende og invitere folk indenfor i det fællesskab, du driver.

#3 – Frygt

Frygt er en af de stærkeste psykologiske triggers, du kan give dig i kast med. Når du arbejder på at ramme frygten, så skal du italesætte noget, som din modtager helst vil undgå.

#4 – Giv noget væk

Jeg gætter på, at jeg ikke er den eneste af os to, der har givet min e-mail væk for at få en freebie som fx en e-bog, en minirapport, en guide, et gavekort osv.? En freebie er en slags godbid, som giver en potentiel kunde en god oplevelse og etablerer en relation. Du giver først noget af værdi og ofte vil dine potentielle kunder føle sig mere tilbøjelige til at give noget retur.

#5 - Fremhæv indsigelser og præsenter løsning

I alle salgssituationer, er der noget, der får folk til at tøve. Helt præcist automatisk er vores underbevidsthed på arbejde. Vi er på udkik efter fejl. Der vil altid være åbenlyse argumenter for, hvorfor man ikke skal købe en service eller et produkt. Så det gælder om, at komme din målgruppe i forkøbet og vende indsigelserne.

#6 - Socialt bevis

Sidste trigger jeg har med er socialt bevis. Det betyder, at der er bevis for, at der er andre mennesker. Endnu en rigtig effektiv trigger. Det er som om, vi mennesker automatisk blåstempler noget, når andre gør det. Måske har du mærket effekten, når du skal være restaurant på et feriested...

#7 Konsistens

Har du sagt A ... må du også sige B!

#7 Tal

17. 997 kr. vs. 1.000 kr.

#8 Storytelling

Fortæl en historie Historier trigger følelser.