

A Vásárlást kiváltó pszichológiai tényezők

1. Társadalmi bizonyíték
2. Szerethetőség
3. Kölcsönösség
4. Bizalom
5. Események és szertartások
6. Közösség
7. Tekintély
8. Szűkösség vagy Ritkaság
9. Várakozás

1. Társadalmi bizonyíték

Amikor mások mondják el rólad, hogy a *Te Terméked / Szolgáltatásod / A veled való együtt dolgozás* mennyire jó és hasznos volt a számukra.

2. Szerethetőség

Olyan cselekedetek, amik kedvességet, segítőkészséget, jó szándékot, önzetlenséget tartalmaznak. Lehet hogy a nagyobb bevétel reménye indít el az ezzel való foglalkozásban, de ahhoz hogy ez igazi legyen, találd meg magadban azt a helyet ahonnan ezek a cselekedetek fakadnak és abból a szándékból cselekedj, hogy igazi tudj maradni.

3. Kölcsönösség

Ha segítesz másoknak, ha adsz nekik valami ingyen, ha olyan dolgokban támogatod őket, amikre egyedül nem vagy csak nagyon nehezen lennének képesek, akkor megszületik másokban az igény hogy visszaadjanak neked a segítségéért.

4. Bizalom

A bizalmat a bizalom 4 cselekvésén keresztül tudod megvalósítani:

- Megismered és meghallgatod az ügyfeledet
- Hagyod hogy ő is megismerjen téged
- Folyamatosan hasznos értéket nyújtasz a számára
- Pozitív élményben részesíted.

5. Események és szertartások

A **Szertartások** erősíti a csapathoz tartozás érzését és azt segíti elő hogy a másik fél közelebb érzi magát ahhoz a közeghez és tartalomhoz amit te szeretnél neki értékesíteni.

Eseményeken szeretünk részt venni mert ott történik valami, érdekes, új, izgalmas, más mint egy hétköznapon. Kicsit kiszakít minket a mókuserékből ezért sokkal könnyebben kapcsolódunk hozzá mert színesítik az életünket.

6. Közösség

A közösség az egyik legerősebb megtartó erő az életünkben. Közösséggel sokkal könnyebb, biztonságosabb és kiszámíthatóbb az életünk és a boldogulásunk. Egy közösséghez tartozás biztonság érzetet is ad és míg egy terméket egy szolgáltatást könnyedén lecserélünk, egy közösségből való kilépést nagyon nehezen teszünk meg.

7. Tekintély

Arra az emberre szeretünk hallgatni akinek befolyása van így hatással tud lenni mások életére is. Akinek tekintélye van az képes a befolyása révén érvényre juttatni az akaratát. A Tekintély valakinek az a helyzete hogy mások követik és tisztelik. Ha Te ez az ember vagy aki a befolyása révén hatással tud lenni arra hogy a dolgok hogyan alakulnak, akkor szívesebben hallgatnak rád.

8. Szűkösség vagy Ritkaság

A kereslet és kínálat miatt minél többen akarnak valami annál kevesebb jut belőle másoknak. A limitálás vagy szűkösen elérhetőség erre figyelmezteti a vevőt! Ezért sokkal komolyabban veszi egy adott termék megvásárlását.

9. Várákozás

Minél nehezebben elérhető valami amit szeretnénk, annál erősebb érzés keletkezik bennünk arról, hogy azt az adott dolgot megszerezzük. Ha beharangozol egy változást magyarul többször jelzed a célközönségednek hogy valami hamarosan elérhető akkor a várákozás elkezd életbe lépni.