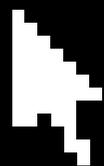


**COME
MIGLIORARE LE
CAMPAGNE DI
MARKETING
GRAZIE AI 6
PRINCIPI DELLA
PERSUASIONE**

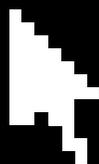
**SEI STRATEGIE
COGNITIVE
FONDAMENTALI CON
LE QUALI TUTTI CI
IMBATTIAMO OGNI
GIORNO FINENDONE
VITTIMA O SOGGETTI
ATTIVI SENZA
NEMMENO ESSERNE
CONSCI.**



1. RECIPROCIITA'

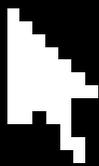
**LA REGOLA DEL
CONTRACCAMBIO
POSSIEDE
CARATTERISTICHE BEN
PRECISE:**

- **È IN GRADO DI
STIMOLARE IL
CONSENSO DI ALTRI.**
- **RIESCE A FARCI SENTIRE
IN DEBITO PER FAVORI
CHE NON SONO MAI
STATI RICHIESTI.**
- **SE BEN UTILIZZATA, È IN
GRADO DI
DETERMINARE ANCHE
SCAMBI NON EQUI.**



2.IMPEGNO E COERENZA

**QUANDO CI IMPEGNIAMO
PUBBLICAMENTE A FARE
QUALCOSA, SIAMO
PROPENSI AD ATTUARE
QUANTO PROMESSO E A
RENDERE **COERENTE** IL
NOSTRO
COMPORTAMENTO
SUCCESSIVO IN BASE A
QUELL'AZIONE.
AUTOMATICAMENTE
INFONDE UN FORTE
SENSO DI FIDUCIA.**

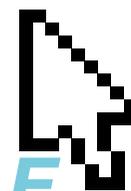


3. RIPROVA SOCIALE

*TENDIAMO A FIDARCI
DELLE SCELTE CHE FANNO
LE ALTRE PERSONE, PER
POI EMULARLE.*

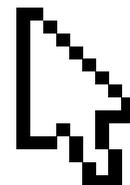
*SPESSO SIAMO PORTATI A
CERCARE CONFERME
DAGLI ALTRI.*

*E'UN FENOMENO
PSICOLOGICO-SOCIALE
CHE RISIEDE ALLA BASE
DELLA DIFFUSIONE DELLE
MODE.*



4.AUTORITA'

*SIAMO SEMPRE STATI
ABITUATI
ALL'OBEDIENZA VERSO
LE AUTORITA', QUESTO
PERCHÉ GENERALMENTE
COMPORTE VANTAGGI,
COSTITUENDO UN SAPERE
SUPERIORE AL NOSTRO.
RIUSCIRE AD **IMPORSI**
COME AUTORITÀ IN UN
SETTORE SPECIFICO PUÒ
PORTARE **GRANDI**
RISULTATI.*



5.SIMPATIA

*PIÙ CI **PIACE** QUALCUNO O
QUALCOSA, PIÙ È
PROBABILE CHE RIUSCIRÀ
A **PERSUADERCI**.*

*QUANDO STRINGIAMO UN
LEGAME DI SIMPATIA O
SIMILITUDINE CON
QUALCUNO, È PROBABILE
NON ESSERE IN
DISACCORDO CON LUI E
VENIRE PERSUASI.*

6. SCARSITA'

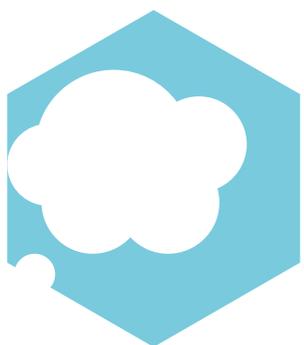
**SE LA *DISPONIBILITÀ*
PERCEPITA DI QUALCOSA
È BASSA, LA SI *DESIDERA*
*MAGGIORMENTE.***

**L'ESEMPIO CHE RENDE
L'IDEA SONO I
PRODOTTI/ARTICOLI
*LIMITED EDITION.***

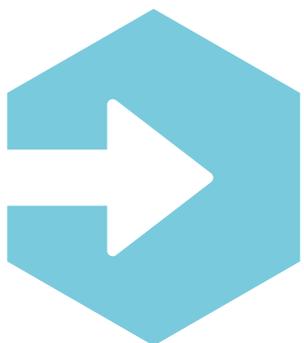
**SI TRATTA DI UN "TRUCCO"
UTILIZZATO PER
OTTIMIZZARE LE VENDITE,
PER INDIRIZZARLE VERSO
UN PRODOTTO SPECIFICO.**



CONSIGLIA



COMMENTA



CONDIVIDI

HELLO@DSCOM.IT

