



SAI COME

CREARE IL SENSO DI URGENZA NELLA VENDITA?

Scorri a dentro per scoprire 8 strategie per farlo.

WWW.DSCOM.IT

I CLIENTI MOSTRANO INTERESSE MA NON COMPRANO I TUOI PRODOTTI?

Usa questi metodi per farli comprare adesso!!!!



WWW.DSCOM.IT

AIUTA I CLIENTI A CAPIRE IL VALORE DEL TUO PRODOTTO

Fai capire ai potenziali clienti cosa **offri** e metti in evidenza quali sono gli **effetti negativi** che riscontreranno nel **NON** comprare il tuo prodotto



WWW.DSCOM.IT

AGGIUNGI UNA SCADENZA ALLA TUA OFFERTA

La clientela tende a rimuginare troppo sull'offerta proposta... NON DATEGLI LA POSSIBILITÀ DI ANDARE DAI VOSTRI COMPETITOR

È importante sfruttare il beneficio dell'offerta a tempo limitato per aggiudicarsi la vendita!

WWW.DSCOM.IT



CREA IL SENSO DI SCARSITÀ

Comunica ai tuoi clienti quanti pezzi sono rimasti disponibili o per quanto il tuo servizio sarà a prezzo ridotto.

Questo creerà un senso **urgenza** nel dover acquistare il tuo prodotto o servizio.

WWW.DSCOM.IT

LIMITED
OFFER

USA COLORI CALDI PER VENDERE DI PIÙ

Colori caldi come l'arancio, il giallo e il rosso convertono in modo migliore rispetto a colori freddi come il blu e il verde.

Questo tipo di colori riescono ad attirare l'attenzione e veicolano un senso di urgenza nel consumatore.

WWW.DSCOM.IT



TIENI IL DISCORSO ACCESO

Creare urgenza non è l'unica cosa da fare, è importante ricontattare i potenziali clienti facendogli sapere quanto tempo gli rimane per compiere una determinata azione.



WWW.DSCOM.IT

ELIMINA LE DIFFICOLTÀ NEL PROCESSO D'ACQUISTO

Rendi la fase di acquisto il più semplice possibile:

- Offri rate di pagamento a prezzi accessibili
- Offri irresistibili sconti sui pagamenti anticipati/immediati
- Mostra testimonial credibili per rimuovere le barriere causate dalla mancanza di fiducia

WWW.DSCOM.IT



USA TITOLI D'IMPATTO

I tuoi titoli devono trasmettere urgenza!

"Ultimi giorni! I saldi estivi finiscono Sabato!"

INSERISCI BONUS LIMITATI

Offri un prodotto omaggio se viene effettuato l'acquisto entro un'ora.

WWW.DSCOM.IT

SALE • SALE • SALE •

**CONTATTAMI PER CREARE
LA TUA STRATEGIA DI
VENDITA**



WWW.DSCOM.IT