

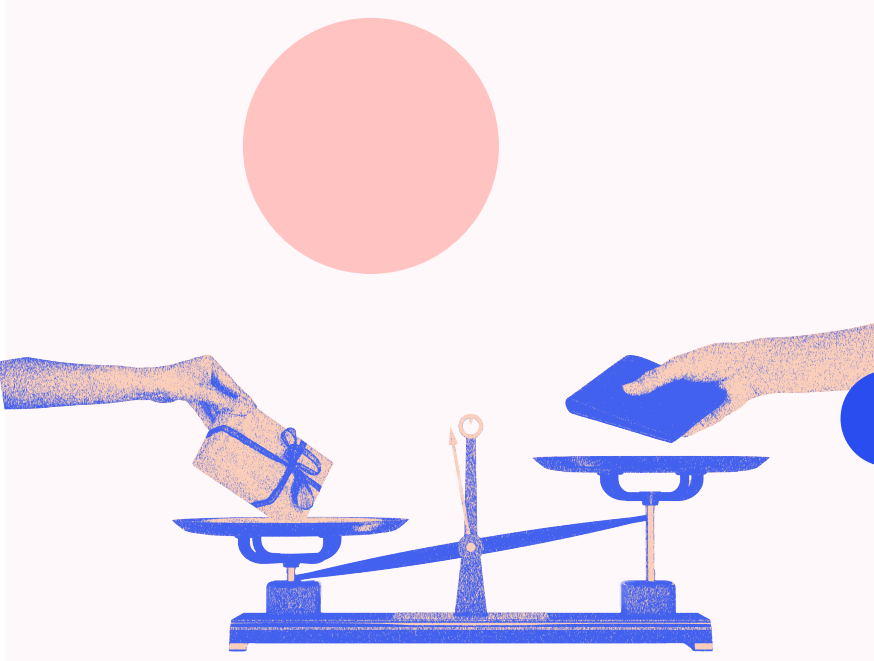
Ty też masz wpływ!

Siła wpływu marketingu – Siła reakcji konsumenta

Jak wywierają na Ciebie wpływ, aby kupować więcej?

Warto znać sztuczki marketingowców, sprzedawców i umieć rozpoznawać reguły, którymi żonglują

Ty też masz wpływ!



Im czegoś mniej, tym bardziej chcesz

Reguła niedostępności

- ▶ limitowane edycje: „Kolekcja dostępna tylko przez tydzień!”
- ▶ ograniczone oferty: „Jedynie 50 sztuk z moim kodem”, „Tylko 3 zostały w tej cenie”
- ▶ ekskluzywność: „Wyłącznie dla odbiorców newslettera”

Okazje zakupowe wydają Ci się cenniejsze, gdy są mniej dostępne. Pułapka nie tylko dla kolekcjonerów i fanów.

! Czy naprawdę te rzeczy lub usługi są warte swojej ceny?



Twoje zaangażowanie jest kluczem

Reguła konsekwencji

- ▶ nagrody za lojalność: specjalne rabaty, produkty, kluby stałych klientów
- ▶ „cena od” – kusząca cena na start, żeby Cię wciągnąć
- ▶ zachęty do interakcji: „Zostaw ❤️”, „Daj znać, co myślisz!”

Wystarczy tylko trochę Twojego zaangażowania i łatwiej namówić Cię na więcej. Pułapka nie tylko dla wiernych klientów.

! Czy realnie opłaca Ci się brnąć w to dalej? Jeszcze warto?



Wszyscy mają – chcę i ja!

Spółeczny dowód słuszności

- ▶ siła popularności: „Bestseller”, „TOP 10 dzisiaj”, „Najchętniej wybierane”
- ▶ duże liczby: „Tysiące polubień”, „Setki zadowolonych klientów”
- ▶ trendy i wyzwania: „W końcu sprawdzam słynną czekoladę”

Jeśli wiele osób coś kupuje, to coś w tym musi być... Firmy chętnie dzielą się z Tobą liczbami, bo to sposób na podbijanie sprzedaży.

! Popularne = dobre? Kupujesz głównie pod presją chwilowej mody?

Czujesz, że wypada się odwdzińczyć

Reguła wzajemności

- ▶ darmowe: próbki, okazjonalne vouchery, czasowe dostępy do e-treści
- ▶ zaproszenia na: wydarzenia, specjalne pokazy, testy produktów
- ▶ porady, inspiracje, rozrywka, konkursy

Za niewielki dar dużo chętniej coś kupisz lub ocenisz pozytywnie i polecisz innym.

! Magia prezentów – siła działania tej reguły jest ogromna!



Skoro ONI polecają, to musi być dobre

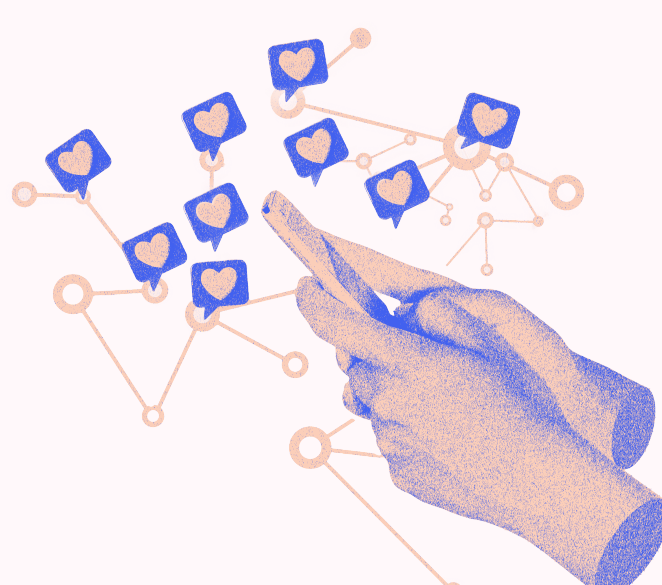
Autorytety i eksperci

- ▶ tytuły, specjalizacje: „Polecam jako kosmolog od 10 lat”
- ▶ influencerzy, znane osoby: „Osiągnąłem sukces, Ty też możesz! Zainwestuj!”
- ▶ siła działania symboli: luksusowych rzeczy, fartuchów medycznych

Ufasz ludziom, których podziwiasz – w różnych dziedzinach.

! Czy te osoby reklamują to, na czym się znają? Czy wpływ na Ciebie mają sam ubiór lub inne symbole?

Uważaj, to jest łatwe do podrobienia!



Lubisz, więc czujesz więź

Sympatia i podobieństwo

- ▶ autentyczność: pokazywanie „realnego życia”, osobiste historie
- ▶ siła podobieństwa: „Jestem mamą, tak jak wy!”, „Zmagam się z tym samym”
- ▶ reklama: siła pozytywnych skojarzeń

Lubisz ludzi podobnych do siebie. Im bardziej lubisz – tym bardziej ufasz i łatwiej mówisz „tak”.

! Czy kupujesz tylko z powodu sympatii, czy z realnej potrzeby?



Pamiętaj! Ty też masz wpływ!

Na to, CO i JAK:

- ▶ kupujesz
- ▶ klikasz
- ▶ podajesz dalej

Świadomość daje moc!