



VERKAUFSGEHIRN

Die 7 psychologischen Ursachen,
warum Menschen kaufen

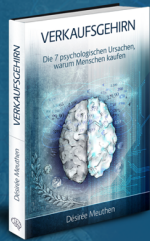
AUFGABE ZU KAPITEL 4 Ursache 4: Vernunft – Logik

1. Erschaffe Beweise durch Wissen:

- Erstelle eine Auflistung mit Tipps.
- Erkläre die Funktionsweise von etwas.
- Stelle ein Anwendungsbeispiel aus der Praxis vor.
- Stelle deine Rechercheergebnisse zu einem Thema vor.
- Bewerte ein aktuelles Produkt oder Event.
- Erstelle eine Umfrage zu einem wichtigen Thema.
- Greife einen aktuellen Trend auf.
- Stelle eine Persönlichkeit deines Marktes vor.
- Lasse andere Experten eine bestimmte Frage beantworten.
- Stelle Zitate berühmter Menschen zusammen.
- Beschreibe ein Produkt, das du bewertet hast.
- Beantworte die Fragen deiner Interessenten.
- Stelle deine Position zu einer Diskussionsfrage dar.
- Wage eine Prognose zu einem bestimmten Sachverhalt.
- Reagiere auf die Inhalte von jemand anderem.
- Informiere über Neuigkeiten und aktuelle Entwicklungen.

2. Erschaffe Beweise durch andere:

- Überprüfe, wo und wie du bereits jetzt Testimonials in deinem Marketing nutzt.
- Überlege, welche Kunden du zusätzlich um ein Testimonial bitten könntest, und tue es.
- Setze deine neuen (und alten) Testimonials an so vielen Stellen wie möglich in deinem Marketing ein.



VERKAUFSGEHIRN

Die 7 psychologischen Ursachen,
warum Menschen kaufen

- Achte bei der Sammlung und Darstellung deiner Testimonials darauf, dass du zumindest folgende Angaben bekommst und veröffentlichen darfst: Name, Alter sowie konkrete Erfolge und Ergebnisse. Optional kannst du auch noch weitere Informationen wie Wohnort, Beruf oder Position erfragen, sofern sie dir relevant erscheinen.

3. Erschaffe Beweise durch Zahlen:

- Überlege dir, an welchen Stellen deines Marketings du welche Zahlen einsetzen kannst.
- Verbinde diese Zahlen mit konkreten Ergebnissen, die durch dein Angebot erzielt werden.

4. Erschaffe Beweise durch Argumente:

- Überlege dir Gründe und Argumente, warum Menschen dein Angebot kaufen sollten und berücksichtige dabei auch immer ihre Bedürfnisse und Wünsche.
- Schreibe alle Begründungen auf, die dir einfallen, damit du später über eine umfangreiche Argumentationsliste verfügst.