

Алексей Номейн



SALE

**ПОВЫШЕНИЕ
ПРОДАЖ**

Сборник

Алексей Номейн

Повышение продаж. Сборник

«Издательские решения»

Номейн А.

Повышение продаж. Сборник / А. Номейн — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-852206-2

Для успешной торговли это необходимо знать каждому продавцу. Материал был написан с трудолюбием и огромным желанием оказать максимальную пользу читателю.

ISBN 978-5-44-852206-2

© Номейн А.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Психология покупателя	7
Введение	8
Мнение клиента	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Повышение продаж Сборник

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2019

ISBN 978-5-4485-2206-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Это особое издание. Ради экономии ваших денег и времени, сюда вошли сразу три книги Алексея Номейна, которые помогут вам повысить продажи.

Неважно какими продажами вы заняты: в интернете или в оффлайне.

В этот сборник входит 3 издания:

- 1) Психология покупателя;
- 2) 35 маркетинговых идей для повышения продаж;
- 3) Увеличьте продажи в 4 раза!

Все это необходимо знать каждому продавцу, для успешной торговли. Они были написаны с трудолюбием и огромным желанием оказать максимальную пользу читателю.

Большинство написанное в моих книгах – это личный опыт, который я желаю передать вам.

Приятного прочтения!

Психология покупателя

Алексей Номейн

Психология покупателя



Введение

Как таковой покупательской психологии не бывает. Психология является общей наукой. Но из заголовка данного издания можно понять, что то, о чем будет здесь идти речь на самом деле, называется **особенностью покупательского поведения**. Покупательское поведение означает формирование желания купить что-либо, зависящее от многих влияющих на это факторов. Задача каждого продавца сделать так, чтобы эти факторы, а также приемы и «фишки» развернули покупательское поведение в нужное им направление, а именно, чтобы товар или услугу купили.

На самом деле, торговля является целой наукой, часть которой мы сейчас немного изучим.

Вам подойдет это издание, если вы имеете прямое отношение к торговле и продажам, а особенно, если лично контактируете с покупателями. Здесь не играет роли, как вы вступаете в контакт с клиентом: обрабатываете заявки через интернет-магазин, путем звонка и переписки или общаетесь с ним в реальной жизни.

Итак, к делу.

Мнение клиента

Если вы содержите или работаете на какой-либо магазин в оффлайне (любой магазин не реализовывающий товары и услуги через интернет), то прекрасно знаете, что мнение о вашем магазине или заведении в целом, в основном, складывается от того работника, с кем пообщается потенциальный покупатель впервые. Это первое, исходя из чего, он решит нравится ему магазин или нет. Вежлив ли, насколько тактичен и разборчив продавец в том, что продает.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.