

Алексей Номейн



**ПОВЫШЕНИЕ  
ПРОДАЖ**

Сборник

**Алексей Номейн**  
**Повышение продаж. Сборник**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=24153646](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24153646)*

*ISBN 9785448522062*

**Аннотация**

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

# Содержание

Введение	5
Психология покупателя	6
Введение	7
Мнение клиента	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# **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.