



Suggerimenti di marketing psicologico

AUMENTA IL VALORE PERCEPITO. LA TECNICA DEI 30 SECONDI

a cura di Roberto Pone - Novembre 2022

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/comunicazione/aumenta-il-valore-percepito-la-tecnica-dei-30-secondi/>

La tecnica dei 30 secondi funziona così.

Tenere in mano un prodotto per più di 30 secondi genera una sensazione di possesso e questa porta emotivamente ad attribuire un extra valore al prodotto, aumentando così il prezzo che si è disposti a pagare per ottenerlo.

Chi vende, allora, dovrebbe cogliere tutte le occasioni per **facilitare il contatto del cliente con il prodotto** e, nel caso di servizi, questa sensazione di possesso può essere attivata **proponendo una prova gratuita o a basso costo**.

Il solo fatto di aver usato il servizio porterà a percepirlo di maggior valore e, pertanto, a volerlo mantenere anche quando, finita la prova, il prezzo aumenterà.

Se poi si propone qualcosa difficile da provare prima, come un viaggio, chi vende dovrebbe **curare la comunicazione, accompagnando il cliente a immaginarne l'esperienza** generando in tal modo una sensazione di possesso che, sebbene virtuale, aumenterà realmente il desiderio di acquistare.



Fonti:

Ariely D., Kreisler J., Small Change. Money Mishaps and How to Avoid Them, Bluebird, 2018, pp. 117-119.

Per le immagini:

Keport da shutterstock.com

SCOPRI DI PIÙ



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [Neuromarketing nei servizi. Vendere di più, vendere meglio](#) scritta da Confcommercio in collaborazione con Terziario Donna e Ainem, Dicembre 2020.

Collana Le Bussole

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.