



Suggerimenti di marketing psicologico

TECNICHE DI VENDITA. LA TRASPARENZA

a cura di Roberto Pone - Dicembre 2022

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/comunicazione/tecniche-di-vendita-la-trasparenza/>

Ti capita mai che i clienti trovino il prezzo del tuo lavoro troppo alto non capendo quanto impegno c'è dietro?

Se anche a te succede non è detto che tu chieda troppo ma forse dovresti rivedere il modo di raccontarti.

Partiamo dal problema: esiste un automatismo decisionale che porta il cliente, nel valutare quanto il prezzo sia giusto, a tener conto maggiormente dello sforzo che appare, ad esempio il tempo che ti vede lavorare al suo problema, rispetto allo sforzo oggettivo, ad esempio quanto hai dovuto prepararti per arrivare a proporre quella soluzione.

È di fatto un errore decisionale del cliente che può addirittura portarlo a premiare l'inefficienza ritenendo più giusto pagare di più chi è meno capace e necessita, ad esempio, di più tempo per raggiungere un medesimo risultato.

Ecco allora cosa puoi fare. Usa la tecnica della trasparenza trovando modi per rendere evidente al cliente tutto lo sforzo che richiede il tuo lavoro: ad esempio raccontando le competenze che si devono padroneggiare, la continua attività di ricerca, il lavoro da remoto e non visibile di un professionista o mostrando il tanto impegno che c'è dietro un'attività commerciale.

Insomma, una maggiore trasparenza nel raccontare quanto fai, senza mai cadere nel vittimismo, permetterà al cliente, proprio per via dell'automatica associazione sforzo uguale prezzo, di valutare più correttamente il valore e il prezzo della tua proposta.



Fonti:

Ariely D, Kreisler J., Small change. Money Mishaps and How to Avoid Them, Bluebird, 2018, pagg. 131-148.

Per le immagini:

ivector 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.