



Suggerimenti di marketing psicologico

COME MIGLIORARE IL PREVENTIVO SENZA FARE LO SCONTO

a cura di Roberto Pone - Febbraio 2023

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/comunicazione/come-migliorare-il-preventivo-senza-fare-lo-sconto/>

Cerchi modi per migliorare il tuo preventivo che vadano oltre lo sconto? Prova questi.

Anzitutto **rendilo breve**, ad esempio accorpendo alcuni elementi, in quanto poche opzioni e chiarezza aumentano la probabilità di scelta.

Offri **qualcosa in più ma solo per un periodo limitato** stimolando così l'acquisto per non perdere l'occasione.

Scala la prima cifra del prezzo, ad esempio da 20 a 19, sfruttando il maggior impatto che, a livello percettivo, ha la cifra a sinistra e **preferisci un prezzo preciso** al fare cifra tonda in quanto la precisione comunica che il prezzo è stato scelto con cura.

Valuta poi la possibilità di **inserire qualche immagine**, ad esempio per dare evidenza ai punti chiave di un'offerta o ad una certificazione posseduta, dal momento che le immagini sono elaborate molto più velocemente dei testi.

Ove possibile, preferisci alla email la consegna del preventivo **stampato e su carta di qualità** in quanto la fisicità può dar un'idea di maggior qualità.



Fonti:

Morin C., Renvoisé P., Il codice della persuasione. Come il neuromarketing coinvolge, convince e fa aumentare le vendite, Hoepli, 2019.

Aiuta il cliente a decidere: 5 tips per un preventivo "brain friendly", blog Neurovendita, neurovendita.net, 17 giugno 2016.

Per le immagini:

Joao Serafim 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.