



Suggerimenti di marketing psicologico

PAROLE DA USARE NELLA VENDITA: “QUANDO” INVECE DI “SE”

a cura di Roberto Pone - Maggio 2023

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/comunicazione/parole-da-usare-nella-vendita-quando-invece-di-se/>

Semplici modifiche alle parole utilizzate, come sostituire “se” con “quando” possono incidere positivamente sull’esito di una vendita.

Immagina di lavorare in un negozio di elettronica e di voler proporre al cliente l'acquisto di un sistema di salvataggio dei dati.

Potresti dire: *senza un sistema di backup che metta al sicuro i suoi dati, se si rompe l'hard disk del computer, rischia di perdere tutto.*

L'uso del “se” introduce una condizione – quella che una componente computer si rompa – che l'utente all'istante immaginerà più o meno probabile, decidendo di conseguenza sulla tua proposta.

In alternativa puoi dire *senza un sistema di backup che metta al sicuro i suoi dati, quando si rompe il computer, rischia di perdere tutto.*

Questa seconda frase risulta commercialmente più efficace in quanto sostituire la parola “se” con la parola “quando” **elimina la condizione, rendendo così più semplice per l'utente immaginare il problema di perdere i suoi dati, il che agisce come stimolo all'azione.**



Fonti:

Jones P.M., Exactly how to sell. The Sales Guide for Non-Sales Professionals, Wiley, 2018, pagg. 85-87.

Per le immagini:

aommaneesri 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.

