



## Suggerimenti di marketing psicologico

### PAROLE DA USARE NELLA VENDITA: “PRESTIGIOSO” INVECE DI “COSTOSO”

a cura di Roberto Pone - Giugno 2023

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

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

*Sostituire la parola “costoso” con la parola “prestigioso” può rendere il prezzo percepito più adeguato e la scelta di acquistare più soddisfacente.*

Immagina di presentare a un cliente la tua offerta e che lui, nel commentare, la definisce “costosa”.

Questo è un problema che allontana la possibilità di una vendita in quanto, il cliente, assocerà l'idea di qualcosa di costoso a quella di un cattivo affare.

Tieni però a mente che qualcosa è costoso sempre in relazione a qualcos'altro e che il riferimento usato dal cliente, nella sua valutazione, potrebbe non essere quello corretto.

Prova, allora, a sostituire la parola “costoso”, usata dal cliente, con la parola “prestigioso” o “premium” o “alto di gamma”.

In questo modo sposti il paragone con cui la tua offerta è valutata, potendo così rendere il prezzo richiesto percepito più adeguato.

Inoltre, il cliente beneficerà (e il venditore di conseguenza) dell'associazione che esiste tra acquistare qualcosa di “prestigioso” e fare una scelta di qualità e ben informata.



**Fonti:**

Jones P.M., Exactly how to sell. The Sales Guide for Non-Sales Professionals, Wiley, 2018, pagg. 85, 86, 90.

**Per le immagini:**

geen graphy 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.

