

מלים שגורמות לאנשים לקנות



מאת: בני ישראל
www.loveyoursuccess.net

" מהר "

השתמש במילה " מהר " במודעה שלך . אנשים רוצים תוצאות מהירות , אספקה מהירה , הזמנה מהירה וכו'. בימינו , בדרך כלל, מעריכים את הזמן יותר מאשר את הכסף .

" אחריות "

השתמש במילה " אחריות " במודעה שלך . אנשים רוצים להיות בטוחים שהם לא מסכנים את כספם , שעמלו קשות להשיגו , בקנותם את המוצר שלך .

3 . " מוגבל "

השתמש במילה "מוגבל" במודעה שלך . אנשים רוצים לרכוש או לקבל דברים אקסקלוסיביים , או נדירים , כי הם נחשבים יותר בעלי ערך .

4 . " קל/פשוט "

השתמש במילה " קל/פשוט " במודעה שלך . אנשים רוצים הזמנה בקלות , הוראות פשוטות, קל לשימוש , תשלומים נוחים וכו'.

5 . " המלצה "

השתמש במילה " המלצה " במודעה שלך . אנשים רוצים לראות הוכחה אמיצה לפני שהם קונים את המוצר שלך . זו צריכה להיות הוכחה ספציפית ומכובדת .

6. " הנחה/מכירה "

השתמש במילה " הנחה/מכירה " במודעה שלך . אנשים רוצים למצוא עסקות . זה יכול להיות : הנחה , מכירה חד פעמית , הצעת אחוזי הנחה , הצעת אחד חנם וכו' .

7. " חנם "

השתמש במילה " חנם " במודעה שלך . אנשים רוצים תמריץ חנם לפני שעושים עסקים אתך . זה יכול להיות ספרים חנם , אביזרים חנם , שרות חנם וכו' .

8. " אתה/ שלך "

השתמש במילה " אתה/שלך " במודעה שלך . אנשים רוצים לדעת שאתה מדבר אליהם . זה נותן להם את ההרגשה שהם חשובים ומושך אותם לקרוא הלאה .

9. " חשוב "

השתמש במילה " חשוב " במודעה שלך . אנשים לא רוצים לפספס מידע חשוב שיכול להשפיע על חייהם . הם יעצרו וישימו לב .

10. " חדש "

השתמש במילה "חדש" במודעה שלך . אנשים רוצים מוצרים או שרותים חדשים שישנו את חייהם , כמו מידע חדש , טעמים חדשים , טכנולוגיות חדשות , תוצאות חדשות , וכו' .