

10 ВАРІАНТІВ БОНУСІВ ДЛЯ ЗАМІНИ ЗНИЖОК



ЛЮДМИЛА
КАЛАБУХА

Навіщо потрібні бонуси?

Бонуси, на відміну від знижок, є способом нецінової мотивації ваших клієнтів і стимулювання продажів.

Перш ніж продумувати бонусну систему і виберіть саме ту, яка вам максимально підходить:

- визначтеся з цілями вашої бонусної системи (підвищення лояльності існуючих клієнтів, залучення нових клієнтів, підвищення попиту на продукт / послугу)

- розрахуйте вашу економічну вигоду від введення бонусної системи
- подумайте, що буде логічним і корисним доповненням до вашого продукту / послуги
- подумайте, що буде привабливим для вашої цільової аудиторії

Чого можна досягти, використовуючи бонуси:

- виділитися на тлі конкурентів оригінальною і корисною пропозицією

- підняти цінність вашої пропозиції в очах клієнта
- заощадити (бонуси, дешевше, знижки)

При цьому використовувати бонуси краще, ніж знижки, тому що бонуси додають цінності до пропозиції, в той час, **як знижки цінність знижують.**

Багато пишу про те, як продавати без знижок і як працювати із запереченнями у своїй книзі «Почніть говорити «Ні»

Книга «Почніть говорити «НІ» входить до ТОП-10 Кращих Книг України 2017



Як упевнено відмовляти та
викликати повагу. 200
практичних прикладів.

Про що книга?

- Як позбутися хибного почуття провини;
- як відмовою спонукати клієнта до покупки і угоди;
- як розпізнати, запобігти і припинити маніпуляції.

Замовити тут

Ловіть 10 варіантів бонусів для ваших клієнтів.

1. Безкоштовна доставка

Найпоширеніший вид бонусу. Таким чином ви можете навіть стимулювати продажі, якщо

надаєте безкоштовну доставку при покупці на певну суму. Тільки оголошуйте її клієнту так: «доставка за наш рахунок», щоб люди розуміли, що це коштує грошей, але ці гроші платите ви, а не клієнт.

2. Додатковий продукт в подарунок

Це може бути приємна недорога дрібниця, собівартість якої невелика, але яка підвищить лояльність вашого клієнта і залишить позитивні спогади про процес покупки і співпраці з вами.

3. Супутній продукт в подарунок

Продумайте, що може бути цікаво вашому клієнтові як бонус.

Наприклад, упаковка продукту при покупці, якщо ваш продукт є подарунком для кого-небудь, або друк 10 кращих фотографій в подарунок до певної фотосесії.

4. Бонусна карта

Ви оформляєте клієнту карту (фізичну або віртуальну). За цією картою можливе

накопичення бонусів,
пропорційно витраченим
коштам (при цьому бали
можуть згоріти).

Чим частіше клієнт
користується вашими
послугами, тим швидше
накопичить бонуси і зможе
обміняти їх на знижку, або
безкоштовний продукт /
послугу.

5. Гарантійне обслуговування / гарантія

Надайте гарантію на ваші послуги або продукт, клієнт стане більш лояльним, знаючи, що він має таку перевагу.

6. Продукт / послуга партнера

Продумайте спеціальні умови спільно з вашими партнерами на будь-який комплекс робіт, або певний пакет послуг.

Такий бонус може пропонувати і ваш партнер своїм клієнтам і ви своїм, що істотно збільшить базу потенційних покупців.

**7. Чек-лісти, інструкції,
робочі зошити, електронні
книги, керівництва,
шаблони, записи майстер-
класів, скрипти, невеликі
відеоуроки.**

Якщо ви пропонуєте будь-яку
послугу, ви можете створити
матеріал, який буде цікавий
вашим клієнтам.

Пропонуйте його, як бонус до
покупки певного товару /
послуги.

І хоча цей пункт використовується рідко – він підійде до будь-якого напрямку бізнесу і виділить вашу пропозицію серед конкурентів.

Наприклад, весільний декоратор може запропонувати чек-ліст нареченої *(коли і що потрібно нареченій перед весіллям; дієтолог може запропонувати меню на тиждень, магазин одягу запропонувати урок з порадами по стилю).*

8. Безкоштовна консультація (по застосуванню, використання вашого продукту / послуги)

Це замотивує клієнта зробити покупку саме у вас.

9. Бонус у вигляді періодичної безкоштовної послуги (“кожна 10 кава в подарунок”)

Часто використовується в офлайн бізнесі. Чим частіше клієнт буде користуватися вашими послугами, тим швидше отримає бонус.

Тільки не рекомендую використовувати в сфері б'юті-послуг. Все одно клієнт прийде і стригтися і красу наводити, а ви так взяли і на рівному місці йому подарували процедуру.

Бонус краще робити такий, щоб клієнті міг їм скористатися зразу, а не розтягувати в часі.

**Як продавати в переписках
та по телефону я розкажую в
своїй 2-й книзі**

[«Коли говорити «ТАК»](#)

Книга «Коли говорити «ТАК»» Краща Книга України 2020



Як повірити в себе та
реагувати на негатив.
200 історій та прикладів.

Про що книга?

- Як подолати власні обмеження, зневіру, вигорання та підняти самооцінку;
- Як працювати з критикою, претензією, негативом в бізнесі, житті та соцмережах;
- Як створити успішний бізнес в Україні без підтримки, грошей і зв'язків?

Замовити тут

Якщо хочете моїх порад в електронному вигляді (тому що ці книги є тільки паперові), а вам дзвонять люди і ви працюєте на телефоні, то вам просто необхідна моя електронна книга «Королі вхідних дзвінків: як продати кожному, хто подзвонив».

25 технік перетворення КОЖНОГО вхідного дзвінка на продаж, заявку, бронювання, запис та гарантовану зустріч з клієнтом.

Про що книга?

- Як відповісти на заперечення «Я подумаю», «Чого так дорого?» та «Я ще не питався в інших місцях».
- Як побудувати розмову так, щоб максимально запам'ятатися та переконати клієнта більше нікуди не дзвонити.
- Як гарантовано взяти контакт клієнта, якщо він говорить «Я передзвоню сам»

Замовити тут

10. Доступ до закритих матеріалів (група, сайт)

Що зробити прямо зараз?
Напишіть 3 варіанти бонусів,
які максимально підійдуть під
ваш бізнес і впровадьте їх.

А як змінилися техніки
продажів після 24.02.22
у моїй 3-й книзі

«Зробіть НАВПАКИ: життя та продажі ДО і ПІД ЧАС ВІЙНИ»

Книга вийшла 17.09.22
«ТРИ номінації на КРАЩУ
КНИГУ УКРАЇНИ 2022»



Про що книга?

- Як просити про допомогу, щоб її надали?
- Як припинити картати себе за помилки й пережити втрати, образи та зраду
- Як знаходити правильні рішення та можливості навіть там, де їх нема

Замовити тут

Вперед! Вірю в ваш успіх.

Давайте спілкуватися в
соцмережах:

В [Instagram](#)

В [Facebook](#)

В [Tiktok](#)

