

4 МЕТОДИ ГРАМОТНО ПІДНЯТИ ЦІНИ



ЛЮДМИЛА
КАЛАБУХА

Це давно треба зробити, але як же страшно!
Конкуренти ж демпінгують, а клієнти стогнуть, що дорого.

Врятую вас! Ловіть 4 способи на вибір:

1. Без попереджень і виправдань

Від сьогодні ваш манікюр 340 грн, а не 250, як вчора.

Ви прийшли в магазин, а сметана вже 28, а не 24 і ніхто не виправдовується:

- Вибачте, ми просто змушені.

І всі купують, вітрини ніхто не б'є.

Все дорожчає, це закономірно. Життя таке.

2. Попередити і підвищити

Робите пост/оголошення/розсилку з інформацією про підвищення цін з певного числа, наприклад, з 10.12. А при замовленні до 18.00 такого-то числа, наприклад, до 1.12, зберігаються старі ціни.

Це дуже стимулює продажі, всі хочуть зекономити.

А ще це мега-аргумент відповіді на заперечення "Дорого" замість звичних "Проте у нас якісно" чи жахливого "Хороше дешевим не буває"

І попередити як зірка, а не як професійний жебрак в маршрутці “Вибачте, що звертаюся, біда заставила”.

Ось ловіть, написала для своєї клієнтки майстра манікюру на консультації:

«Внимание-внимание! Девочки!

С 5 сентября я поднимаю цены на все услуги: маникюр от 340 грн, педикюр от 450 грн. Кто уже записался, возьмите с собой нужную сумму, если не получается прийти, пожалуйста, предупредите. Люблю и обнимаю!»

3. Почати з кількох позицій, які найбільше беруть.

Еклери подорожчали, а круасани – ні.

Шапочки для дітей - так, для дорослих - ні.

4. Використовуйте сезонність

Завжди на піку сезону продавайте дорожче.

Кондиціонери - влітку, лижі – взимку, манікюр під Новий Рік.

У вас високий сезон?

Користуйтеся моментом.

Як квіти на 8 березня чи 14 лютого.

А ще 121 спосіб продавати дорого і продавати без знижок – у моїй електронній книзі **“Ігри з цінами”** яка розділить ваше уявлення про продажі на ДО і ПІСЛЯ.



Завантажити тут

