

## Come aumentare il valore di ogni singola transazione [parte 1]

Questo episodio farà la fortuna anche di tutte quelle persone che, per un motivo o per l'altro, si sono purtroppo perse l'episodio precedente. Se non hai potuto ascoltarlo ti consiglio comunque vivamente di recuperarlo poichè al suo interno è chiuso il vero *elisir di lunga vita* delle aziende che oggi dominano il mercato con utili in continua crescita.

Ad ogni modo, partiamo con un esempio per comprendere al meglio ciò che ti spiegherò oggi.

Come nell'episodio precedente, immagina di avere un negozio di elettrodomestici e di aver pubblicizzato un modello di impianto stereo. Il suo prezzo si aggira sui 200€ e svolge le comuni funzioni di qualsiasi impianto stereo che un vero amante della musica desidera.

Arriva un cliente nel tuo negozio e, pronto all'acquisto, tira fuori il portafogli per pagare. Ma ora viene il bello.

infatti, nel momento dell'acquisto, il cliente stesso sa che sta acquistando un bene che risolverà dei suoi problemi o che realizzerà dei suoi desideri. Ma siamo sicuri che questo cliente abbia chiaro in mente che sia proprio questo l'acquisto che lo farà stare meglio?

Decidi quindi di proporgli una "versione premium" dello stereo che sta già acquistando.

Così, seguendo questa logica, inizi a chiedere al tuo cliente cosa realmente deve fare con quello stereo: vuole ascoltare la radio in sottofondo mentre svolge le sue attività domestiche? Oppure vuole semplicemente che la musica suoni a tutto volume?

Capire i suoi desideri ti permetterà di vendergli prodotti più costosi ma senza dover faticare per vendergli.

Magari a lui non interesserà l'acquisto dell'ultima versione del tuo prodotto. Ma nel caso in cui fosse interessato, tu avrai svolto la funzione dello specialista che sa aiutare i propri clienti, e lui avrà speso 100€ in più nel tuo punto vendita aumentando i tuoi margini.

Questa tecnica prende il nome di UPSELLING, ovvero il cercare di vendere una versione più costosa di un prodotto che il tuo cliente ha **già** deciso di acquistare.

[Segui questo link](#) e scopri le risorse gratuite che mi hanno permesso di aiutare 300 aziende in più di 60 settori diversi!