

Come aumentare il valore di ogni singola transazione [parte 2]

In questo episodio abbiamo parlato di un'importantissima tecnica, applicabile a chiunque venda prodotti o servizi e che abbia nel proprio arsenale una serie di elementi da poter incastrare tra loro.

Questa tecnica prende il nome di "coss sell" e consiste nel vendere ai propri clienti un prodotto o un servizio, complementare a ciò che hanno appena acquistato, ma ad un prezzo fortemente scontato.

Facendo l'esempio dello scorso episodio, fingiamo che un cliente entri in un negozio di elettronica per acquistare un impianto stereo.

Dopo avergli fatto un paio di domande, scopri che la sua preoccupazione è però la modalità di ascolto.

La sua esigenza principale infatti è tenere lo stereo ordinato e senza troppi cavi in giro, cosa che lo costringe a metterlo in posti abbastanza scomodi della casa e che gli complicano la vita ogni volta che deve mettere un pò di musica.

Compreso questo suo bisogno di agevolare la propria situazione, decidi quindi di vendergli un paio di cuffie wireless, attraverso le quali potrà ascoltare la musica in giro per casa e senza dover compiere l'azione di raggiungere lo stereo ogni volta che ne deve gestire il volume.

L'importante è ricordare che nell'offrire il prodotto o il servizio complementare, dovrai scontare questo secondo prodotto per incentivare il cliente all'acquisto.

Dovrà inoltre essere un'offerta valida solo per quell'istante ed irripetibile in altri periodi (ricordo che nel momento di un acquisto di un bene più grande, probabilmente sei già rientrato dei costi di acquisizione del cliente, mentre offrire forti sconti in un momento diverso consumerà solamente i tuoi margini non riuscendo a rientrare delle spese).

Questa tecnica ti permetterà, oltre che di incrementare i tuoi margini, di poter vendere anche quei prodotti che tieni come magazzino e che sembra non abbiano più mercato.

E noi sappiamo bene che il magazzino troppo spesso è un costo che grava sull'azienda e che sembra non voler diminuire mai.

Per oggi è tutto,

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