

15 PSICHOLOGINIŲ

PARDAVIMO TRIGERIŲ

Šie psichologiniai trigeriai, suformuoti nuo mamutų laikų, daro įtaką mūsų elgesiui ir sprendimui prikti.



NORI PARDUOTI?

Skaityk iki galo!

SVEIKI!

AŠ - MARINA VALIUKONIENĖ

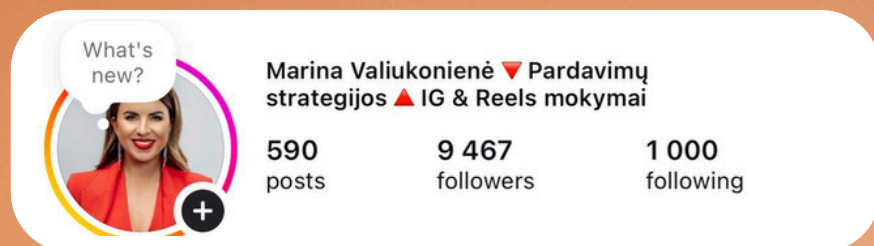
- Pardavimų ir komunikacijos soc. tinkluose ekspertė ir strategė
- Ekspertų bei solo verslų mentorė ir prodiuserė

**IR BŪTENT ŠITIE TRIGERIAI
LEIDŽIA UŽDIRBTI MAN**

10 000 - 15 000 EUR

PER MĖNESĮ

**TURINT VOS 9000
SEKEJŲ IG**



Ir tai irgi yra triggeris.

Jeigu nori patikrinti ar susipažinti arčiau, užsuk čia 📍

INSTAGRAM

FACEBOOK

YOUTUBE

TELEGRAM

TIKTOK



MANO MOKINIAI IR KLIENTAI

Tie, kurie sužinojo ir išmoko pritaikyti šiuos triggerius savo komunikacijoje ir pardavimuose jau irgi turi apčiuopiamus rezultatus.

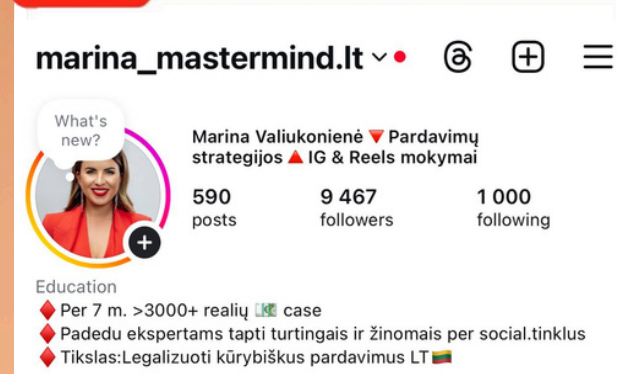
Tu gali aišku triggerintis ir grįžti prie reels skrolinimo kitų kūrėjų.

O gali perskaityti iki galo ir panauduoti šią informaciją savo turinio kūrimui. Ir tegul triggerinasi vėliau **TAVO** sekėjai.

PRIEŠ



PO



Aš noriu pasidalinti ir pasidžiaugti pasiekimais, ir pasakyti, kad visko ko čia išmokau @Marina VEIKIA! Vienas reels surinko labai daug peržiūrų, po jo atėjo ~330 sekėjų, ir dar ateina, nors įkėliau prieš 5 dienas. Dar atėjo dvi klientės, su kuriom turėjom nemokamas sesijas susipažinti apie 30min, ir jos dvi pratęs darbą, jau sutarta ir dalį apmokėjimo gavau 🥰

APIE ATMINTINĘ



KAM SKIRTA ŠI ATMINTINĖ?

Tiems, kurie kuria, parduoda ar vysto asmeninį prekės ženklą socialiniuose tinkluose ir nori daryti tai sumaniau. Jei jau turite stiprią žinutę, bet siekiate didesnės konversijos, – ši atmintinė kaip tik jums.

KAS NUTIKS, KAI PRITAIKYSI?

Klientai ims reaguoti, komentuoti, dalintis ir pirkti.

Ne dėl to, kad „labai stengiatės parduoti“, o todėl, kad išmoksite įjungti psichologinius mechanizmus, kurie veikia mus visus.

IŠ ŠIOS ATMINTINĖS SUŽINOSI:

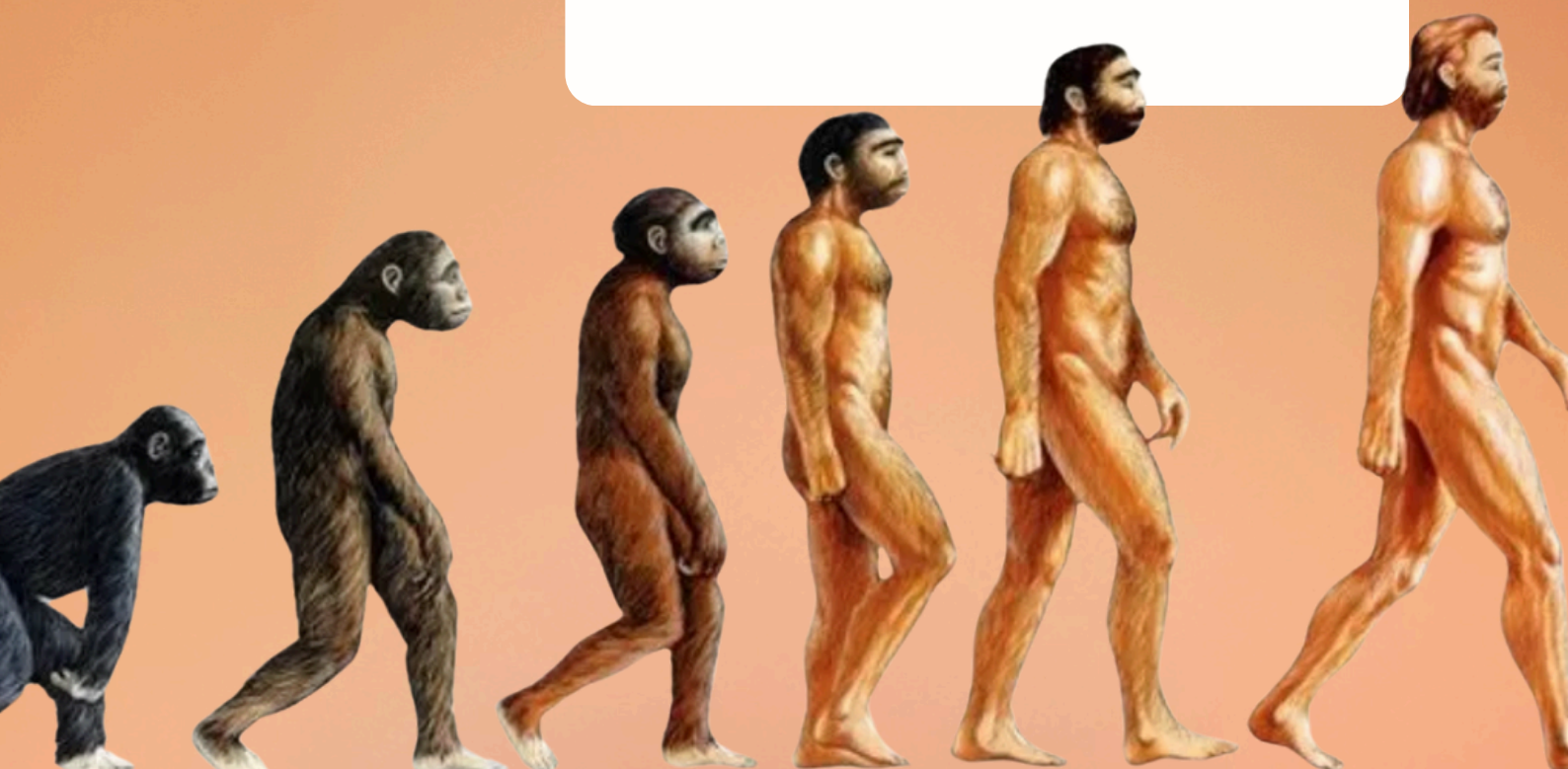
- 01.** Kas yra psichologiniai pardavimo trigeriai ir kodėl jie veikia kiekvieną iš mūsų, net jei apie juos nežinome.
- 02.** Kaip pasitelkti 15 efektyviausių trigerių tam, kad jūsų komunikacija „kabintų“ ir skatintų klientus pirkti.
- 03.** Kokių frazių, istorijų ir sprendimų reikia skirtinguose pardavimo kanaluose: nuo 1:1 pokalbių iki Reels ir webinarų.
- 04.** Kaip kurti turinį, kuris ne tik informuoja, bet ir įtraukia bei parduoda.
- 05.** Kuo skiriasi ekspertas nuo autoriteto, simpatija nuo statuso, o deficitas nuo FOMO – ir kaip visus šiuos mechanizmus panaudoti savo naudai.

KAS YRA TRIGERIAI?

Tai psichologiniai mechanizmai, kurie verčia mus reaguoti tam tikru būdu. Pavyzdžiui, jei kambaryje kažkas garsiai nukris, mes išsigąsime ir sureaguosime, tai yra fizinis trigeris.

Arba jei vaikas pradės verkti, norėsime jį nuraminti. Šios psichologinės elgesio reakcijos formavosi nuo senų laikų.

Pavyzdžiui, kai pirmykštis žmogus grįžta į savo urvą ir mato, kad visi jo gentainiai su šauksmais bėga iš urvo, akivaizdu, kad ir šis žmogus apsisuks ir bėgs kartu su minia.



PANAUDOJIMO SRITYS:

- ✓ Bendraujant su klientais 1:1, nemokamo pardavimo skambučio metu, per susirašinėjimą.
- ✓ Vedant pardavimo renginius: vebinarus, seminarus, atvirus parduodančius „mastermind“.
- ✓ Dėlioiant savo pardavimo istorijas.
- ✓ Rašant „Reels“ scenarijus: tiek antraštėms, tiek kuriant pardavimo CTA.
- ✓ Komunikacijai socialiniuose tinkluose siekiant pardavimų



1. SOCIALINIS ĮRODYMAS:

01.

Rodyti klientų
atsiliepimus ir atvejus

Ačiū labai dar kartą už vakarykštį susitikimą. Jis paliko išties puikų įspūdį ir ypatingai tavo gebėjimas įžvelgti svarbiausius kliento poreikius, kurių jis pats nebūtina yra linkęs ar žino kaip įvardyti. Tokio specialisto ir ieškojau!

Taip pat labai noriu pagirti tavo psichologines žinias ir gebėjimus :) jutau, kuriuos mano taškus ir triggerius užčiuopei, per kuriuos kūrei emocinį ryšį ir tai, su kokių greičiu nustatei mano kaip kliento tipą ir kalbą, yra wow! Jei galėčiau bent dalį to iš tavęs išmokyti, būtų super ;)

Aš noriu pasidalinti ir pasidžiaugti pasiekimais, ir pasakyti, kad visko ko čia išmokau @Marina VEIKIA!
Vienas reels surinko labai daug peržiūrų, po jo atėjo ~330 sekėjų, ir dar ateina, nors įkėliau prieš 5 dienas.
Dar atėjo dvi klientės, su kuriom turėjom nemokamas sesijas susipažinti apie 30min, ir jos dvi pratęs darbą, jau sutarta ir dalį apmokėjimo gavau 😊

02.

Rodyti žmonių žinutes, kuriose jie rašo gražius žodžius apie tave, kaip kitiems rezonuoja tavo vertybės, savybės, darbo principai

03.

Kiek daug žmonių:

- užpildė išankstinę registracijos anketą, laukė, kol bus galima nusipirkti,
- kiek užsiregistravo į vebinara,
- stovi eilėje,
- kiek jau nusipirko



04.

Pasidalinimai žmonių, kurie jau nusipirko ir džiaugiasi

2. DEFICITAS / RIBOTAS KIEKIS:

- ✓ Rodyti, kad yra ribotas kiekis vietų
- ✓ Produktų mažai, juos sunku gauti, visi jų nori, bet neužteks visiems
- ✓ Galimybė nusipirkti tuoj baigsis ir jau nebegalėsite nusipirkti
- ✓ Turėjimas šio produkto padarys tave nugalėtoju kitų akyse
- ✓ Sukurti vietų limitą /ribotą produkto kiekį
- ✓ Nustatyti pardavimų laiko ribojimą



3. FOMO / PRALEIDIMO BAIMĖ:

01.

Ši galimybė kartojasi tik kartą per metus

Tai ribota kolekcija, jei dabar nenusipirksi,
vėliau nebus galimybės

02.



4. SIMPATIJA:

Žmonės perka ne tik produktą ar paslaugą. Jie perka kito žmogaus gyvenimo stilių ir net būseną – nori gyventi ar atrodyti kaip jis.

Todėl reikia socialiniuose tinkluose atsiskleisti ne tik kaip ekspertui, bet ir kaip žmogui, asmenybei tam, kad auditorija pradėtų simpatizuoti.

KAS SUKELIA SIMPATIJĄ:

Panašios vertybės ir tikslai:

„O, tu taip pat statai namą, suprantu, aš taip pat per tai praėjau.“

Nuoširdumas:

„Tu daliniesi savo baimėmis ir nepasitikėjimu, ačiū už atvirumą, anksčiau, žiūrėdama į tave, maniau, kad esi idealus robotas – žmogus.“

Humoras:

„Aaaa, aš taip pat nuolat taip elgiuosi, žvengiu balsu 😂“

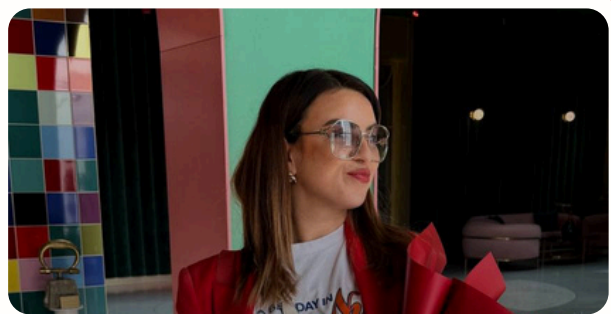
01.

02.

03.

04.

05.



Nuotaika ir būseną: „Aaaa, tu nusiminusi ir verki? Ir aš dažnai taip jaučiuosi, bet man sunku atvirai dalintis šiomis būsenomis.“

Panašios problemos: „Ir mes pasiėmėme šunį iš prieglaudos ir mums taip pat prireikė nemažai laiko, kol ji pradėjo mumis pasitikėti.“

5. STATUSAS/ AUTORITETAS:

Taip pat lygiai prieš 1 metus aš pradėjau normaliai vesti savo Lt IG ir filmuoti Reels

Prireikė 1 metų ir 150 Reels

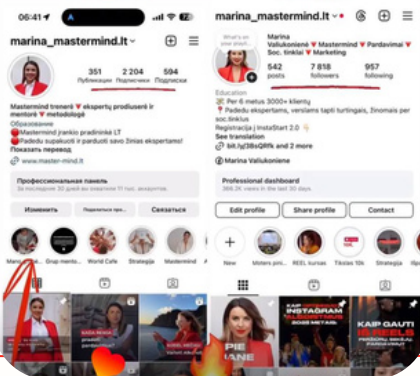
+5600 sekėjų

kad iš tokio profilio

2024.04.04

užauginčiau tokį

2025.04.04



01.

Rodyti savo pasiekimus, rezultatus, apdovanojimus.

02.

Naudoti kitų autoritetą: rodyti, kad autoritetingi žmonės nori su tavimi dirbti ar jau dirba.



Aš nebūčiau aš, jeigu nebūčiau įtraukusi žiūrovų iš karto pritaikyti žinias praktikoje.

Savo 15 minučių pranešimo metu skatinau auditoriją pakeisti profilio nuotrauką, atnaujinti „bio“. Kaip ir vedant savo „Mastermind“ grupes, siekiau įkvėpti veikti.

03.

Rodyti savo pasirodymus scenoje, podcastuose, publikacijas žiniasklaidoje, televizijoje, diplomus.

6. EKSPERTIŠKUMAS

SKIRIASI NUO AUTORITETO:

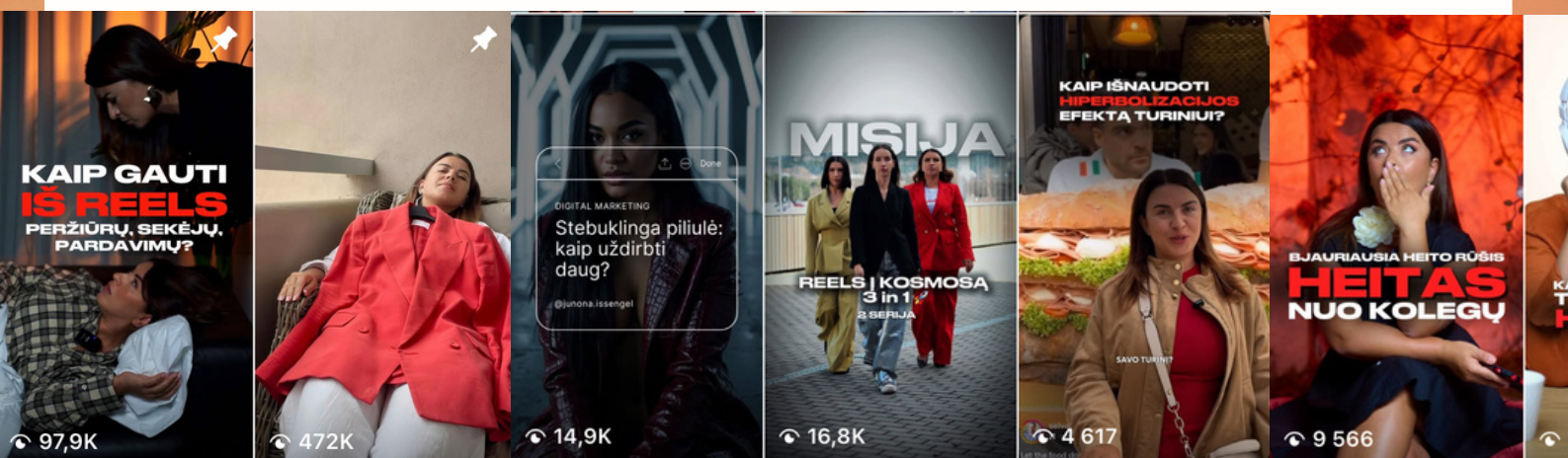
A

Autoritetas: tai pripažinimas, sėkmė, pasiekimai, rezultatai

Ekspertiškumas: žinios ir patirtis konkrečioje srityje; dėl šio klausimo reikia kreiptis būtent į jus, nes jūs daug žinote šioje temoje ir galite atsakyti į bet kokius klausimus

E

Ekspertiškumą reikia demonstruoti per turinį, ekspertinius „Reels“, daug naudos tavo temoje nemokamai prieinamoje formoje.



7. DĖKINGUMAS

Kai kas nors mums padaro gera,
mes jaučiame vidinį poreikį taip
pat atsidėkoti.

Jei pirmą kartą visuomenėje tu
pagavai mamutą ir pasidalinai
mėsą, kiti gentainiai jaučia poreikį
kitą kartą pasidalinti su tavimi.

O jei nepasidalinai, tu esi
šykštus ir tik vartotojas – tave
gali išmesti iš genties.



8. KONTRASTAS / PRIEŠ-PO

01.

Tikriausiai matėte
merginų nuotraukas
prieš ir po svorio
metimo – 10 kg per 3
mėnesius.



02.

Rink nuotraukas, savo
klientų rezultatus prieš ir
po produkto ar
paslaugos naudojimo,
kurk koliažus ir naudok
pardavimuose.

9. LENGVUMAS

Mamutų laikais, jei medžioklė reikalavo mažiau pastangų ir rizikos, tai buvo protingesnis sprendimas. Išlikdavo ne tas, kuris dirbo sunkiausiai, o tas, kuris dirbo išmaniai.

01.

Rodyk lengvumą ir greitį pasiekiant rezultatą ir patvirtink tai realiais pavyzdžiais.

02.

„Tik 10 min per dieną – ir tu galėsi pasiekti rezultatą.“



10. REALISTIŠKUMAS:

01.

Nerodyk tik idealios nuotraukos

02.

Rodyk neigiamus atsiliepimus

03.

Rodyk savo nesėkmes ir klaidas

11. RELEVANTIŠKUMAS:

Elono Musko efektas:

kai jis paleido 5 raketas į kosmosą – tai taip toli nuo manęs. Arba štai, žiūrėk, aš dabar sveikas, jaunas ir gražus, keliauju po pasaulį ir uždirbu milijonus...

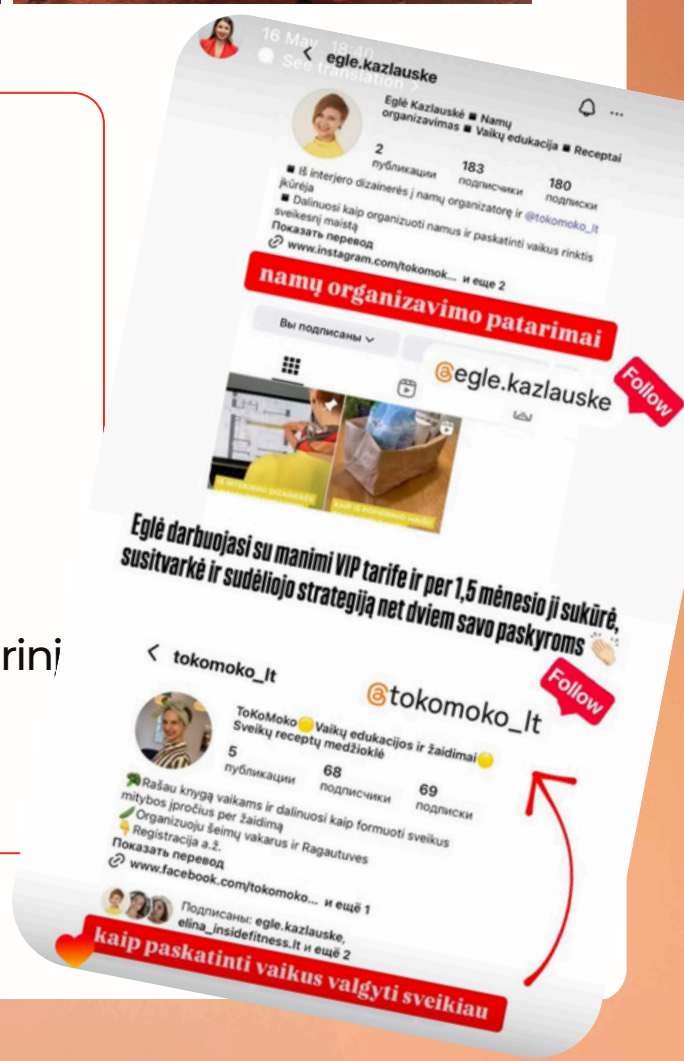
Tai taip toli... tai ne apie mane.



Reikia rodyti net mažus rezultatus ir mokinių, klientų atvejus.

Pavyzdžiui:

- Po kurso nufilmavo savo pirmąją „kalbančią galvą“
- Sutvarkė savo blogą ir įkėlė pirmąjį „Reels“
- Įveikė baimę ir pradėjo kurti savo turinį
- Uždirbo nuo 0 pirmuosius 100 eurų



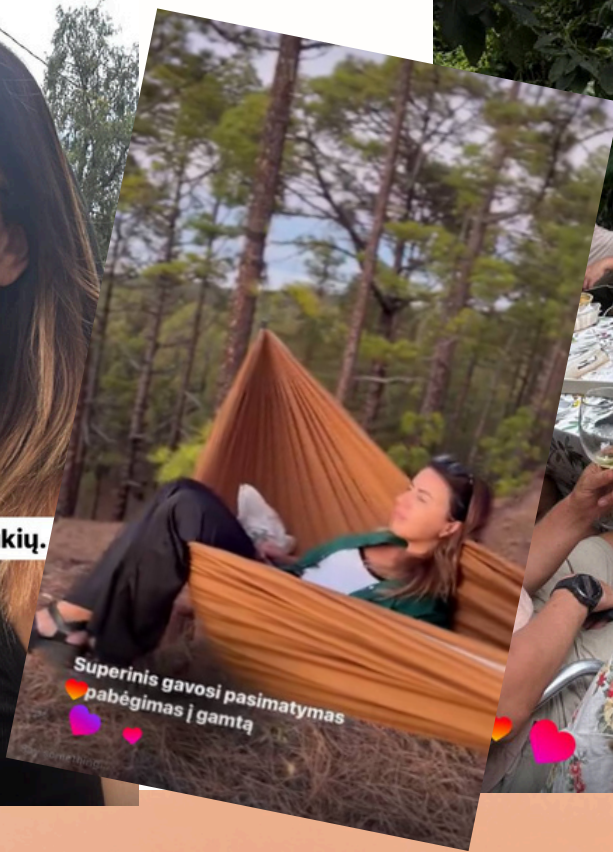
12. SVAJONIŲ GYVENIMAS

Rodyk, kaip tavo produktas / paslauga pakeitė tavo gyvenimą, kaip tu dabar patenkintas savo kasdienybę.

Sprendimas:

Parašyk, **kaip žmonės įsivaizduoja sėkmingą gyvenimą tavo nišoje** ir pradėk natūraliai tai rodyti:

- Restorantai
- Kelionės
- Bendruomenė





13. BENDRUOMENĖ

Vienas iš **stipriausių trigerių** – **priklausymas bendruomenei**. Pirmąsiais laikais vienas žmogus negalėjo išgyventi. Tik bendruomenėje.

Lyderis turėjo ypatingą statusą ir autoritetą.

- ▼ Rodyk, kad tu priklausai grupei žmonių
- ▼ Kad tave priima, kad tu ten svarbus
- ▼ Kad žmonės kalba apie tave
- ▼ Kad tu esi grupės vedlys: organizuoji, buri, kvieti
- ▼ Su tavimi – saugu, įdomu ir norisi būti šalia

14. GARANTIJA

Duok garantiją savo produktams

▼ „Jei nepatiks – 100% grąžinsiu pinigus (jei bus įvykdytos sąlygos)“



15. BENDRAS PRIEŠAS



Surask, kam tavo nišoje tu „**priešini**si“, ir kalbėk apie tai viešai. Kartais net verta sukelti „konfliktą“.

Vesk ilgalaikes siužetines linijas, pavyzdžiui:

– Kosmetologė: „**Aš už natūralų 40+ moterų grožį. Be injekcijų ir operacijų.**“

– Socialinių tinklų ekspertė: „**Viešai kovoju su hejtu. Dauguma mano klienčių dėl to net nepradedą kurti turinio.**“

– Mama: „**Auginu vaiką su autizmu. Mano tikslas – normalizuoti autizmą Lietuvoje.**“



NORI ĮVALDYTI REZULTATYVAUS TURINIO KŪRIMĄ?

TURIU YPATINGAI GERĄ
PASIŪLYMĄ TAU!



STARTAS SPALIO 15D.

**REZERVUOK SAU VIETĄ KURSE
GERIAUSIA KAINA!**



**NEUROSTART 2.0:
PARDAVIMAI
SOC. TINKLUOSE**

DI→SOC.TINKLAI→PARDAVIMAI

PRISIJUNGTI