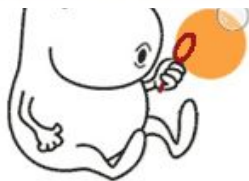




# ДЕНЬГИ!!!!



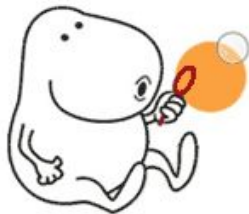
**adconsult** *Махачкала, 14 июля 2011*

**рекламный консалтинг**



# ТЕХНИЧЕСКИЕ МОМЕНТЫ

1. Буду благодарен за выключенные телефоны.
2. Все материалы семинара (презентация, слайды, много текстов и примеров, и т.д.) — останутся у вас на диске.
3. Тетрадь для записей — всего лишь тетрадь для записей. Не будем забегать вперед 😊
4. Формат общения — не лекция, а «диалог заинтересованных профессионалов» 😊



**adconsult**

**рекламный консалтинг**



# ТЕХНИЧЕСКИЕ МОМЕНТЫ

5. Главное- ПРОЖИТЬ СЧАСТЛИВО ЭТОТ ДЕНЬ!!!  
СНАЧАЛА ЖИЗНЬ-ПОТОМ ПРОДАЖИ...



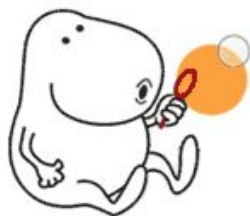
adconsult

рекламный консалтинг



# КТО МЫ?

ADCONSULT — семинары, тренинги и консалтинг в сфере продаж, менеджмента и рекламы для СМИ с 2005 года.



более 5 лет  
в 7 регионах  
более 400 семинаров



**adconsult**

**рекламный консалтинг**

# О ЧЕМ ПОГОВОРИМ?



- о том, как вести переговоры
- о том, ценовые и конфликтные ( в том числе)
- как убеждать людей ( подготовка и презентация УКП)
- как управлять людьми ( эксплуатация человека человеком!!!)
- .....

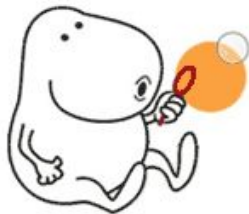
adconsult

рекламный консалтинг



# СЕКРЕТЫ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

...или, что НА САМОМ ДЕЛЕ мы  
говорим клиенту?



adconsult

рекламный консалтинг





## 5 этажей невербалки

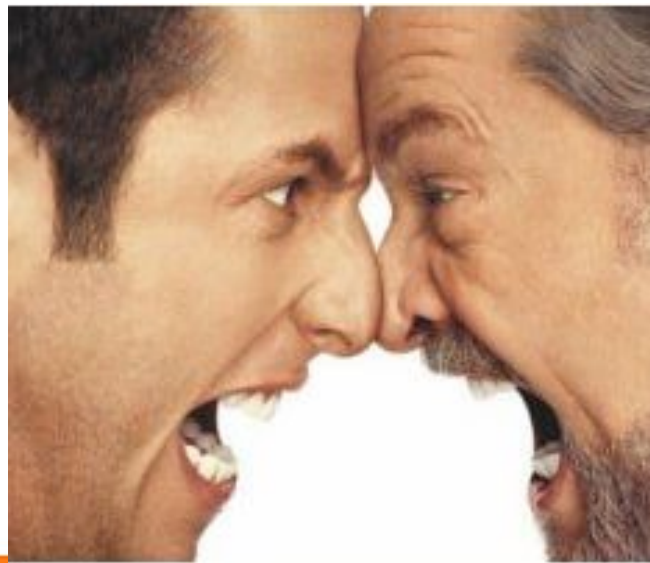
adconsult

рекламный консалтинг





# 1. АГРЕССИЯ, НАПОР, ДАВЛЕНИЕ, МАНИПУЛЯЦИЯ...

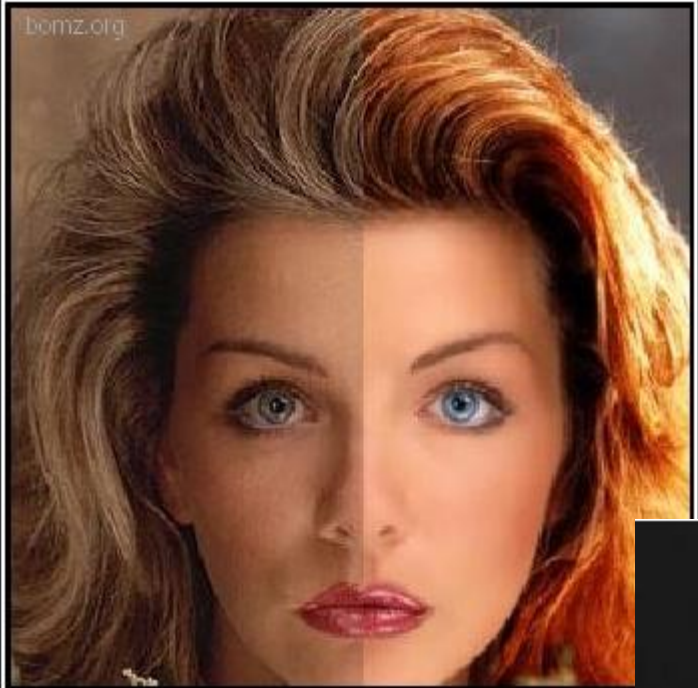


adconsult

рекламный консалтинг



bomz.org



**ДВУЛИЧИЕ**

не скроешь под макияж

## 2. ФОРМАЛЬНОЕ ДРУЖЕЛЮБИЕ...



**adconsult**

рекламный консалтинг





НЕ ПРОХОДИ МИМО...  
достань телефон и сними на камеру...

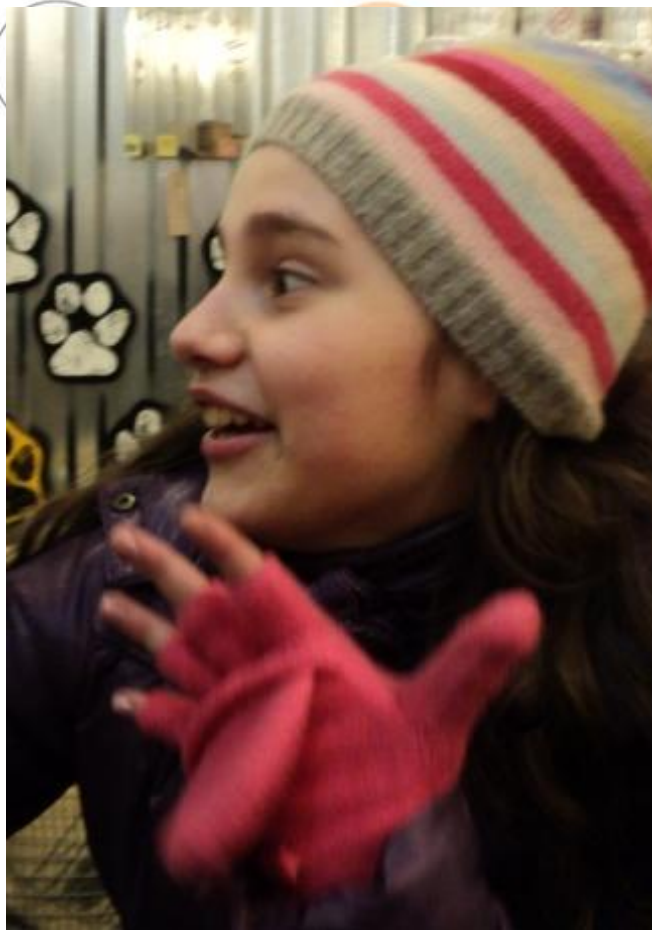
### 3. БЕЗРАЗЛИЧИЕ...



INDIFFERENCE

adconsult

рекламный консалтинг



## 4.ЛЕГКОСТЬ, ИГРИВОСТЬ, ФЛИРТ...



adconsult

рекламный консалтинг



## 5. ИСКРЕННЯЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ, ДРУЖЕЛЮБИЕ, ЗАБОТА...



Любовь, забота и добро  
- вещи без которых мир был бы пустым.



# КАК ЧИТАТЬ КЛИЕНТА ПО ВНЕШНОСТИ КАК ОТКРЫТУЮ КНИГУ

И ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТО В  
ПРОДАЖАХ



adconsult

рекламный консалтинг



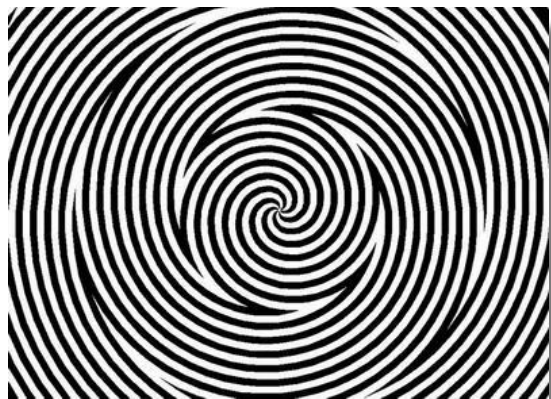
# НЕМНОГО ВВОДНЫХ МЫСЛЕЙ

Маленькие- Средние- Большие

Мутанты- Душки

Аптеки- Заправки- Банки

Знаки зодиака- Соционика- Леонгард



adconsult

рекламный консалтинг

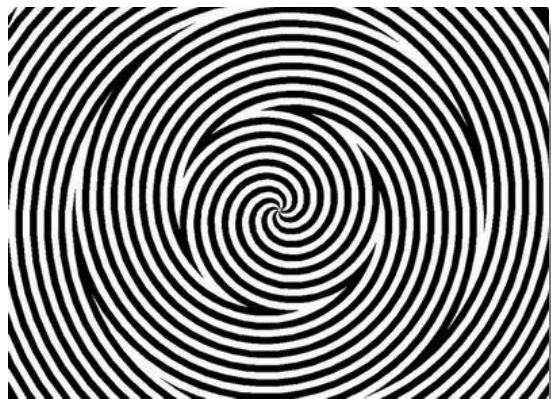


# НЕМНОГО ВВОДНЫХ МЫСЛЕЙ

Контурная карта NTRS

[www.ntrs.ru](http://www.ntrs.ru)

Как продавать используя контуры (мотивы) клиента?



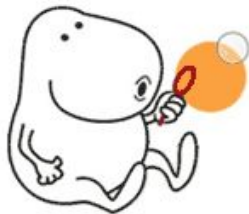
adconsult

рекламный консалтинг



# МОДЕЛЬ САШИ ИВАНОВА

- КОНТУР СТРАСТИ (ж, привлечь внимание)
- КОНТУР СИЛЫ (ж, безопасность)
- КОНТУР ВЛАСТИ (м, доминировать)
- КОНТУР УМА (м, оптимизировать)



adconsult

рекламный консалтинг





# КАК ВЫГЛЯДИТ КОНТУР СТРАСТИ

- ВЕСЬ ВНЕШНИЙ ВИД СТРЕМИТСЯ ОБРАТИТЬ НА СЕБЯ ВНИМАНИЕ.
- Демонстративная прическа. Яркая, порой необычная одежда. Выпендрёжные аксессуары.
- Подчеркивает части тела, которые ему кажутся красивыми: декольте, мускулиная грудь, ноги, живот (пирсинг)
- Жестикулирует и говорит обильно. Жестикулирует плавно и из зоны горла или сердца

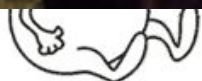
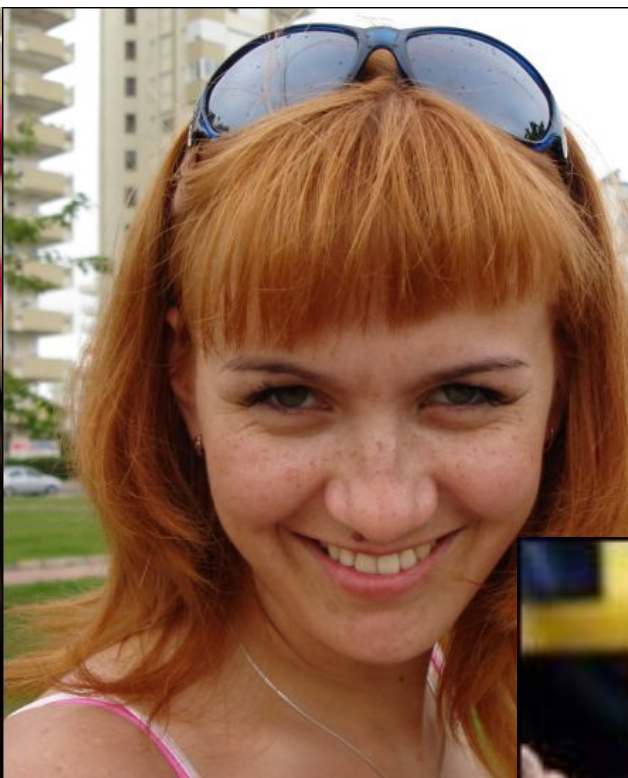


adconsult

рекламный консалтинг



# КАК ВЫГЛЯДИТ КОНТУР СТРАСТИ

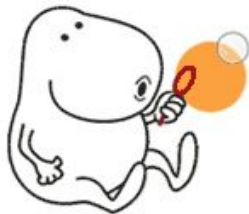


adconsult

рекламный консалтинг

# СЛОВА КОНТУРОВ СТРАСТИ

- КОНТУР СТРАСТИ: комфортно, тепло, уютно, креативно, стильно, броско, потрясающе.
- Эпитеты превосходных степеней. Много прилагательных, наречий, сравнений. Склонен к неологизмам ( уандефулично! оргазмично! )



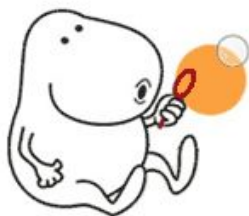
adconsult

рекламный консалтинг



# КАК ПРОДАВАТЬ КОНТУРАМ СТРАСТИ

- ВКЛЮЧИТЕ ЕГО ВНУТРЕННИЙ ТЕАТР!!!
- Пусть он сам себе продает. Вы лишь корректируете вопросам течение «его реки»



adconsult

рекламный консалтинг



# КАК ВЫГЛЯДИТ КОНТУР СИЛЫ

- КОНТУР СИЛЫ СТАРАЕТСЯ НЕ ВЫДЕЛЯТЬСЯ, ВЫГЛЯДИТ КАК ВСЕ
- Прическа и одежда типичные, склонен к телесной избыточности, любит просторную одежду. Цвета традиционные, не кричащие: черный, белый, серый, веселенький ситчек, треники....Словом, адаптируется под среду.
- Жестикулирует в незнакомом обществе мало. Иногда сам боится своих порывов.

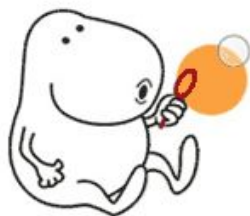


adconsult

рекламный консалтинг



# КАК ВЫГЛЯДИТ КОНТУР СИЛЫ



adconsult

рекламный консалтинг



## СЛОВА КОНТУРОВ СИЛЫ

- КОНТУР СИЛЫ: говорит мало, если его перебить- не возражает, когда говорит, смотрит на вас, как бы ища сочувствия, одобрения и согласия. Задаёт вопросы с негативным сценарием: «Что, не вкусно?» , «А вдруг не сработает?»»
- Принимая решение, старается его отсрочить: «Я подумаю» , «Взвешу все ЗА и ПРОТИВ и сам вам перезвоню»»
- Обожает трюизмы: «Не зря в народе говорят...» , « Как говорится, за двумя зайцами погонишься....»»



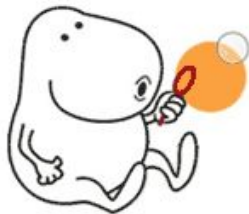
adconsult

рекламный консалтинг



# КАК ПРОДАВАТЬ КОНТУРАМ СИЛЫ

- КОНТУР СИЛЫ: безопасно, проверено, гарантия, все берут, Иван Иванович покупает и доволен
- Приводите в пример отзывы
- Слова - соединители ( Нам с вами, для нас с вами)
- ВЫНОС В ПАРАЛЛЕЛЬНУЮ РАМКУ
- Заболтать черного ангела и завершить сделку.



adconsult

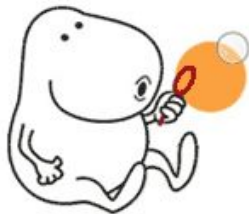
рекламный консалтинг





# ДАВАЙТЕ ГАРАНТИИ. ЛЮБЫЕ.

- «Вы гарантированно получите...»
- «Есть гарантированно верное решение...»



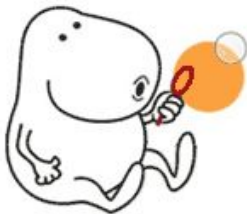
adconsult

рекламный консалтинг



# КАК ВЫГЛЯДИТ КОНТУР ВЛАСТИ

- КОНТУР ВЛАСТИ: строгая брэндовая одежда, дорогие аксессуары, короткая ( часто военная) стрижка, остроносые туфли.
- Поджарый, как бы готовый кинуться в бой. Острый взгляд.
- Жестикуляция от живота. Рубленая.



adconsult

рекламный консалтинг



# КАК ВЫГЛЯДИТ КОНТУР ВЛАСТИ



рекламный консалтинг

# СЛОВА КОНТУРА ВЛАСТИ

- КОНТУР ВЛАСТИ: речь глагольная! Часто в повелительном наклонении. «Отнесите!», «Сделайте!»
- Использует слова – максимизаторы: лучший, первый, прима, доминация, единственный. Часто цитирует сильных людей, древних греков и римлян ( Марк Аврелий, Адам Смит, Конфуций его лучшие друзья)
- Жестикулирует от живота. Рубленно.



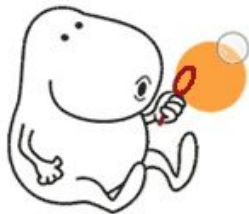
adconsult

рекламный консалтинг



# КАК ПРОДАВАТЬ КОНТУРАМ ВЛАСТИ

- КОНТУР ВЛАСТИ: вы станете лидером, опередите конкурентов, президентское размещение, пакет «кремлевские звезды»
- СОГЛАСИТЕСЬ С ЕГО ДОМИНАЦИЕЙ, НО ПРИ ЭТОМ БУДЬТЕ ЕМУ ИНТЕРЕСНЫ
- ПОМНИТЕ, ЧТО ОН МЫСЛИТ В ИЕРАРХИЯХ.



adconsult

рекламный консалтинг



## КАК ВЫГЛЯДИТ КОНТУР УМА

- КОНТУР УМА: одежда, прическа, обувь- ВСЕ ПОДЧИНЕНО УДОБСТВУ, Часто много карманов. Цвета практичные и немаркие. Волосы либо короткие, либо собраны в хвостик, либо дикорастущие. Часто НЕТ РАСЧЕСКИ.
- Минимализм в аксессуарах и макияже.
- Жестикулирует от головы. Часто теребит голову: подпирает руками, теребит нос, копошиться в волосах.



adconsult

рекламный консалтинг



# КАК ВЫГЛЯДИТ КОНТУР УМА



adconsult

рекламный консалтинг



## СЛОВА КОНТУРА УМА

- КОНТУР УМА: оптимально, современно, эргономично, экономично, правила выбора, вот что действительно важно при выборе
- Вопросы???? Он и спрашивает и отвечает!
- Если ему задать вопрос- не поверите- он думает над ответом.
- Характерны паузы, мычание ( ммм...помните Евгения Киселева), вводные «как бы», «к слову сказать»



adconsult

рекламный консалтинг





# КАК ПРОДАВАТЬ КОНТУРАМ УМА

- КОНТУР УМА: оптимально, современно, эргономично, экономично, правила выбора, вот что действительно важно при выборе
- ЕДИНСТВЕННЫЙ КОНТУР С КОТОРЫМ МОЖНО ВЕСТИ ДИАЛОГ
- ПРИНЦИП: САМ СПРОСИЛ- САМ ОТВЕТИЛ ( ДОРОГО, СБЛЮЕМ, УТОНЕМ)

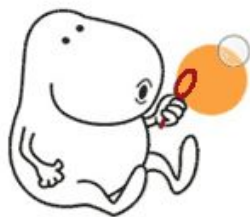
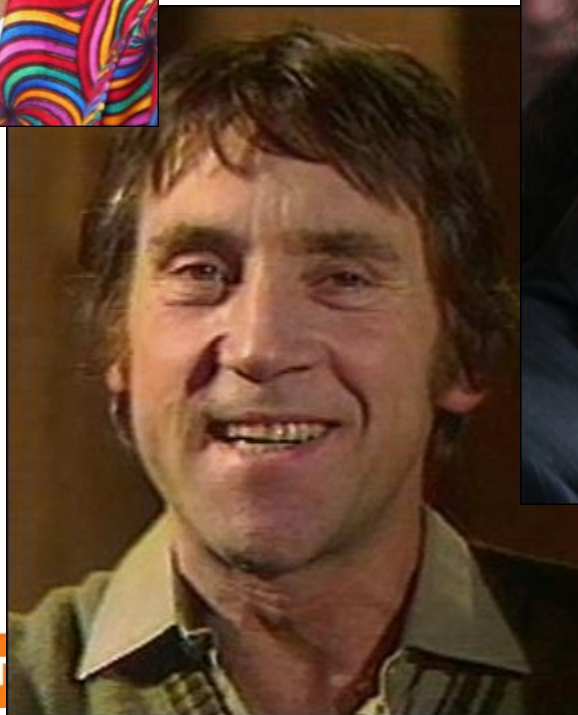
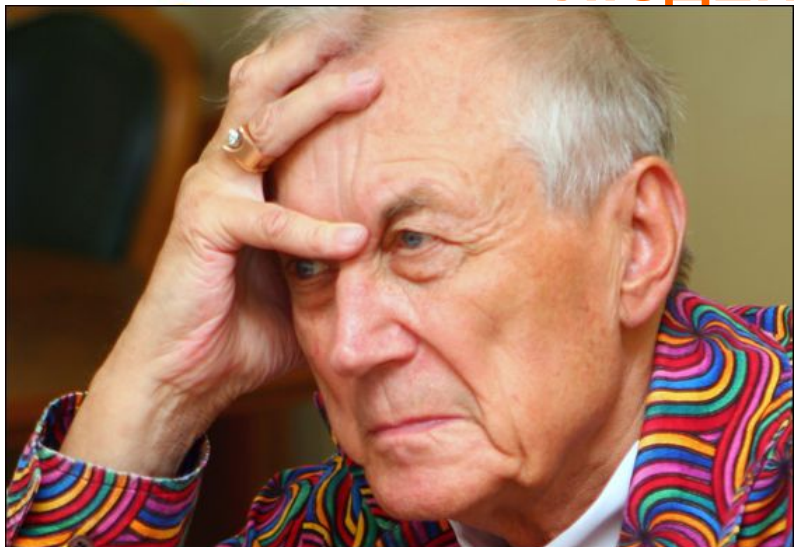


adconsult

рекламный консалтинг



# ОПРЕДЕЛИТЕ ПО КОНТУРАМ ЭТИХ ЛЮДЕЙ



adconsult

рекламный консалтинг



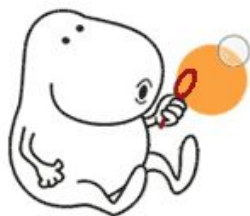
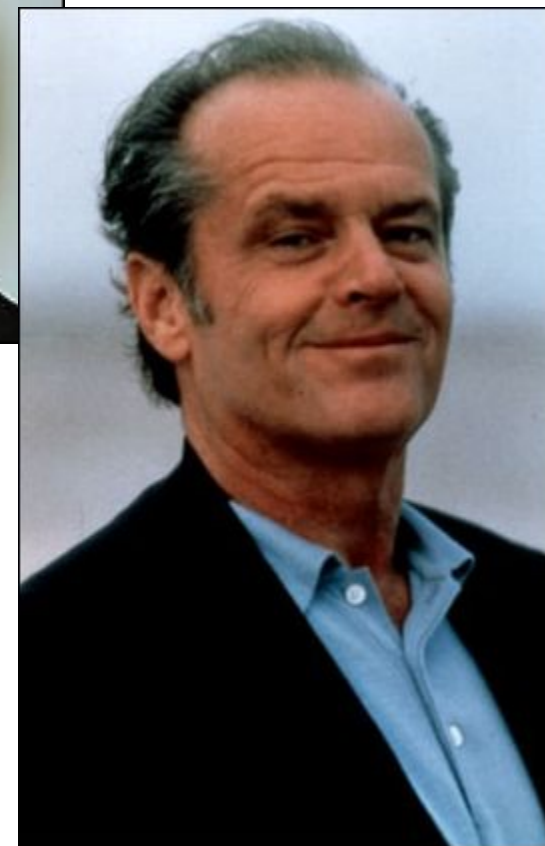
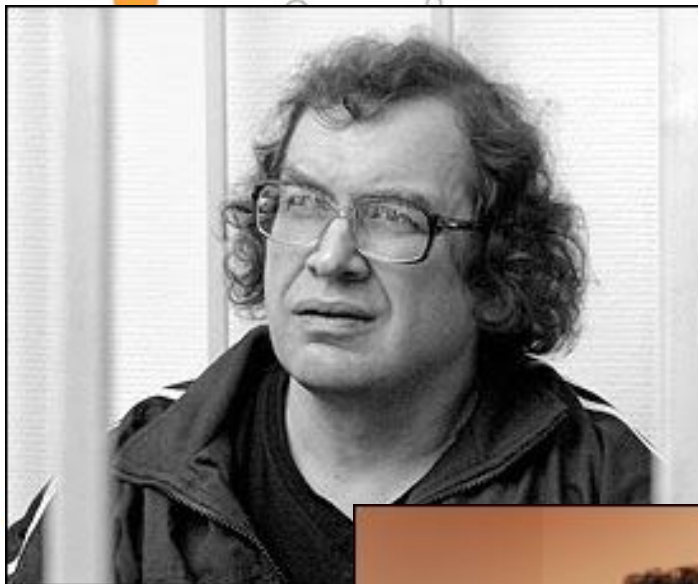
# ОПРЕДЕЛИТЕ ПО КОНТУРАМ ЭТИХ ЛЮДЕЙ



adconsult

рекламный консалтинг

# ОПРЕДЕЛИТЕ ПО КОНТУРАМ ЭТИХ ЛЮДЕЙ



adconsult

рекламный консалтинг



# ОПРЕДЕЛИТЕ ПО КОНТУРАМ ЭТИХ ЛЮДЕЙ

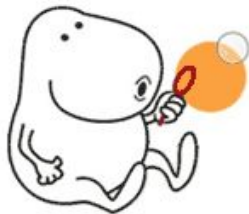


adconsult

рекламный консалтинг

## ЕЩЕ РАЗОК...

- КОНТУР СТРАСТИ (ж, привлечь внимание)
- КОНТУР СИЛЫ (ж, безопасность)
- КОНТУР ВЛАСТИ (м, доминировать)
- КОНТУР УМА (м, оптимизировать)



adconsult

рекламный консалтинг





# ГИПНОТИЧЕСКИЕ ВНУШЕНИЯ. ПРЯМЫЕ И КОСВЕННЫЕ

adconsult

рекламный консалтинг



# ПРЯМЫЕ И КОСВЕННЫЕ ВНУШЕНИЯ

- ПРЯМЫЕ
- мама ребенку: «Досмотришь телевизор, почишь зубы и ложись спать»
- вы клиенту: «Иван Иванович, давайте еще раз проговорим все ваши выгоды от работы с нами, потом немного откорректируем цену и подпишем договор»
  
- КОСВЕННЫЕ
- Два человека в комнате. Один, как бы, в воздух: «Хорошо бы выпить чаю»
- Вы как бы в воздух: «Вот бы было отлично, если бы все мои клиенты были также обаятельны и улыбчивы как вы»



adconsult

рекламный консалтинг



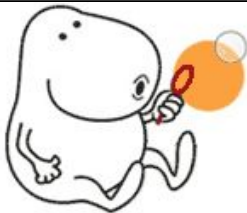


4+1...



Задача, усыпить ЦЕРБЕРА ( сознательное)

Мы говорим 4, 5, 6 фраз, с которыми сознательное соглашается и после этого **НУЖНУЮ НАМ ФРАЗУ** в той же тональности



adconsult

рекламный консалтинг



# ИМПЛИКАЦИЯ...



Акцент делается не на том, что важно.

Когда ты будешь закрывать ключом дверь, не забудь выключить свет.



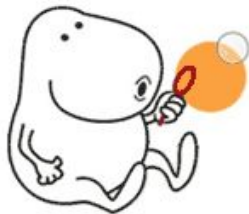
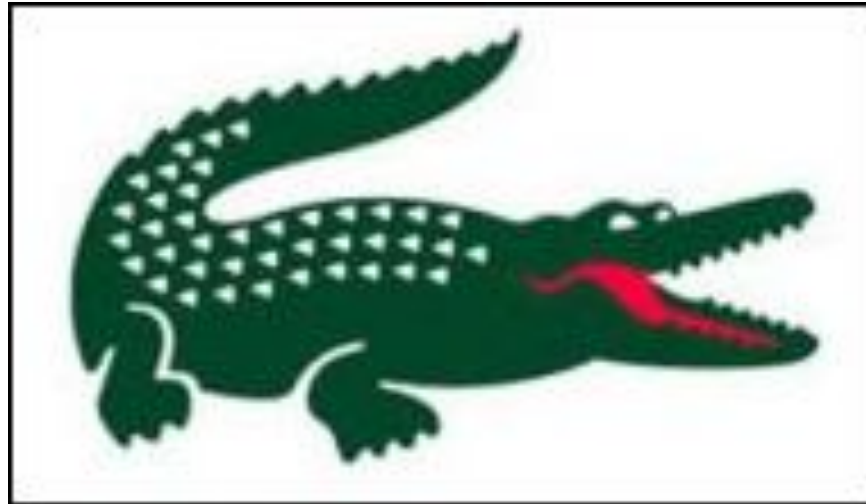
**adconsult**

**рекламный консалтинг**



# НЕГАТИВНОЕ ПАРАДОКСАЛЬНОЕ...

Ни в коем случае не думайте о зеленом крокодиле.



adconsult

рекламный консалтинг



# ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ КЛАССА...

Ты можешь уйти, ты можешь остаться,  
ты можешь топтать ногами и говорить,  
что разочарована, ты можешь....



**adconsult**

**рекламный консалтинг**

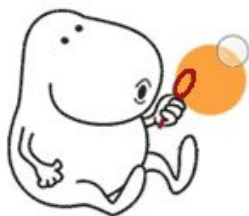


# ЛЮБОЙ ВОПРОС СТАНОВИТСЯ ВНУШЕНИЕМ...ВЫ МНЕ ВЕРИТЕ?



Тизеры

PMHS.



adconsult

рекламный консалтинг

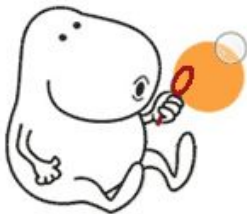


# ОГРАНИЧЕННОЕ ОТКРЫТОЕ...

Все болезни рано или поздно уходят

Рано или поздно люди разрешают все  
стоящие перед ними задачи.

Вопрос цены всегда очень важен



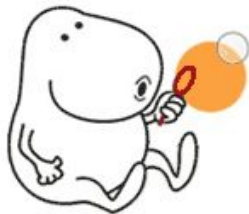
**adconsult**

рекламный консалтинг



# ОТСУТСТВИЕ УПОМИНАНИЯ...

Вы говорите о чем угодно кроме того о  
чем действительно стоит говорить 😊



adconsult

рекламный консалтинг



# ДВОЙНАЯ СВЯЗКА...

Когда вы будете готовы со мной поговорить: сейчас или через 15 минут?

К чему вы склоняетесь: купить пакет «оптимальный» или замахнемся на «Вильяма, нашего Шекспира»- пакет «VIP»?.



**adconsult**

рекламный консалтинг





# СОСТАВНАЯ СВЯЗКА...

То, что я сейчас с вами говорю,  
помогает лучше понять материал

То, что мы сейчас с вами обсуждаем  
цену позволяет нам лучше понять  
позицию каждой из сторон.



**adconsult**

рекламный консалтинг



# ВЫНОС В ПАРАЛЛЕЛЬНУЮ РАМКУ...

обычно люди принимают решение...

Знаете, недавно был случай..

Мы говорим не о клиенте и себе, а об отвлеченных вещах. Это снижает напряжение разговора и на время нивелирует все его риски связанные с принятием решения.



**adconsult**

рекламный консалтинг



# ПОВТОР, ПОВТОР, ПОВТОР...

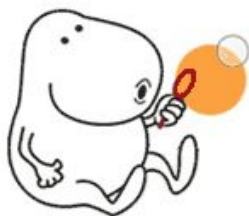
Волшебная сила повторения.

Вы засыпаете.

Я тебя люблю...

Не бойтесь повторять ключевые слова и фразы столько раз сколько посчитаете нужным.

Можно даже теми же словами.



**adconsult**

**рекламный консалтинг**



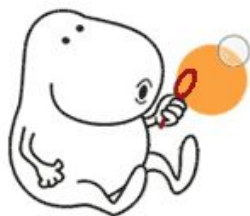
# ПОВТОР, ПОВТОР, ПОВТОР...

«Скажу еще раз...»

«Вновь хочу обратить ваше внимание  
на один момент...»

«И еще. Повторю, что это...»

*...ведь даже слово репетитор — от  
латинского *repetitor* — «тот, кто  
повторяет»*



**adconsult**

**рекламный консалтинг**



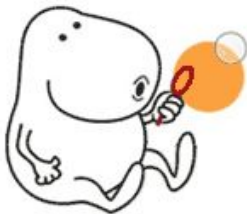
# ПОВТОР, ПОВТОР, ПОВТОР...

## Как можно повторить?

«Это предложение действительно только до конца месяца».

«При покупке целого разворота скидка будет 20%»

«Спонсорский пакет генерального спонсора даст вам почти неограниченные возможности»

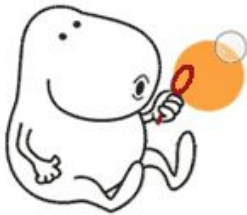


**adconsult**

**рекламный консалтинг**



# СЛОВА-УСИЛИТЕЛИ



adconsult

рекламный консалтинг

- *поверьте*
- *действительно*
- *абсолютно*
- *на самом деле*
- *важно*
- *крайне необходимо*
- *самое из всех возможных*
- *наилучшим образом*
- *это и вправду так*
- *ключевой момент*
- *решающее значение*
- *стратегическое решение*
- *это крайне критично*
- *совершенным образом*



# СЛОВА-УСИЛИТЕЛИ

- Правило простое: рассыпайте их щедро по тексту.
- Конечно, не надо перебарщивать, но и не стесняйтесь.
- Лучше составить себе синонимический ряд отдельно на листочке — чтобы подглядывать и запоминать
- Вообще, мультишаблоны и словарики — это хорошая практика

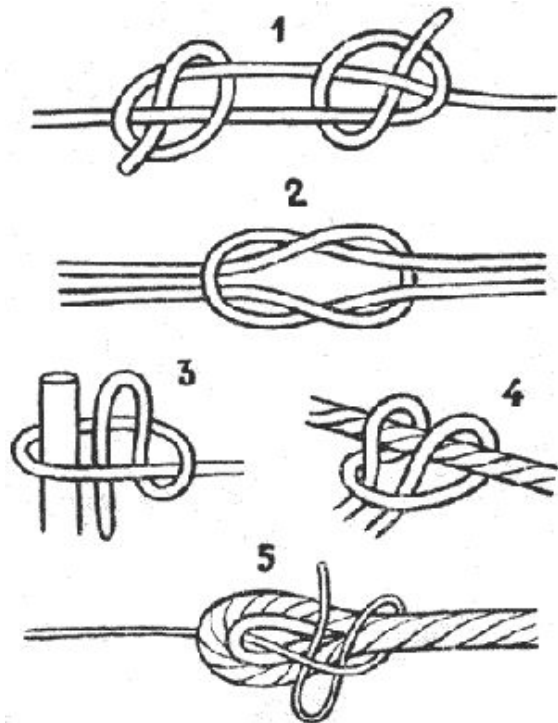


adconsult

рекламный консалтинг



# СЛОВА-ПРИСОЕДИНИТЕЛИ



- *для нас с вами важно*
- *наше совместное решение*
- *наша с вами мысль*
- *наша общая цель*
- *наши с вами общие задачи*
- *и у нас, и у вас*
- *наша с вами единая концепция*
- *ценовые условия, которые мое руководство определило для нас с вами*

adconsult

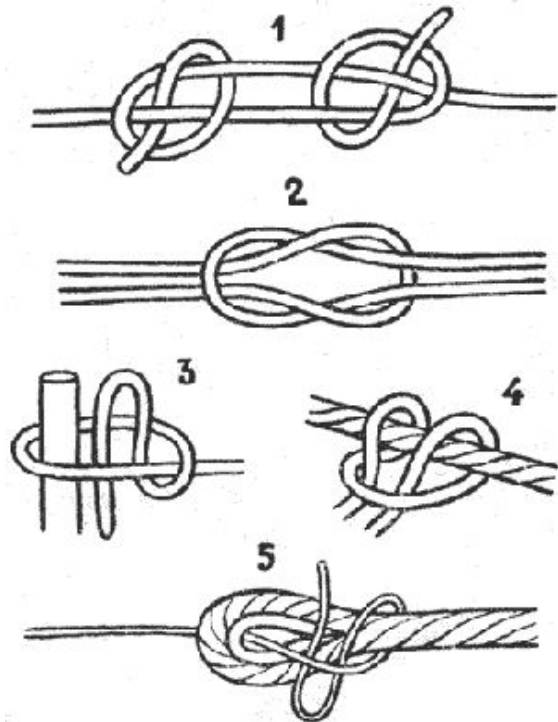
рекламный консалтинг





# СЛОВА-ПРИСОЕДИНИТЕЛИ

## Переформулируйте:



- «Если вы не разместитесь до пятницы, то цена вырастет на 10%»
- «Вы приняли уже окончательное решение?»
- «Вы будете рекламировать новый открывшийся магазин?»
- «Что вас интересует из наших услуг?»

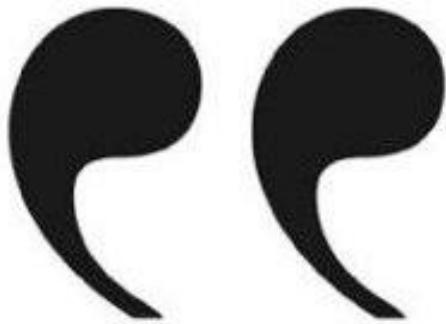
adconsult

рекламный консалтинг

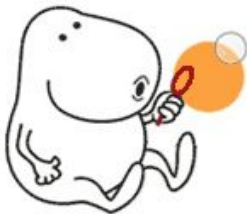


# СИЛА ЦИТАТЫ

Люди боятся думать сами и прячутся за мысли гениальных мыслителей.



- «Как сказал Достоевский...»
- «Дмитрий Анатольевич в своем послании...»
- «Как гласит поговорка...»



Эти обороты имеют вес в массовом сознании. Относитесь к этому как хотите, главное — используйте.

**adconsult**

**рекламный консалтинг**

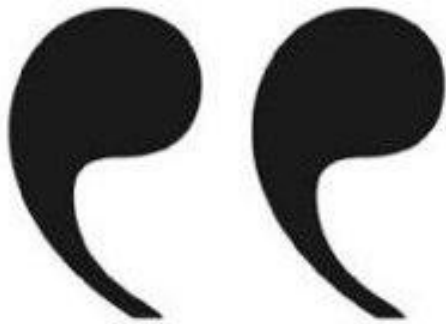


# СИЛА ЦИТАТЫ

Приписывайте цитаты кому угодно — как хотите и как душе угодно. В крайнем случае, «вы ошиблись».

Лучше всего приписывать бизнесменам и предпринимателям, которые вызывают уважение у вашего рекламодателя.

Ссылайтесь на них, вводите в оборот, говорите между делом, и т.д. Не слишком часто, но и не редко.



**adconsult**

рекламный консалтинг



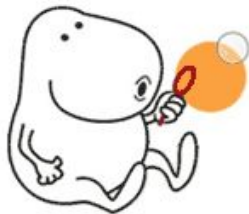
# СИЛА ЦИТАТЫ

Если у него iPhone — приписывайте Стиву Джобсу.

Если у него Land Cruiser — приписывайте Саките Тоёде, основателю Toyota.

Если ничего нет — смело кивните на монитор, постучите пальцем по ноутбуку и приписывайте все целиком Биллу Гейтсу :-)

Но лучше ссылаться на известных наших бизнесменов.



**adconsult**

**рекламный консалтинг**

# СИЛА ЦИТАТЫ

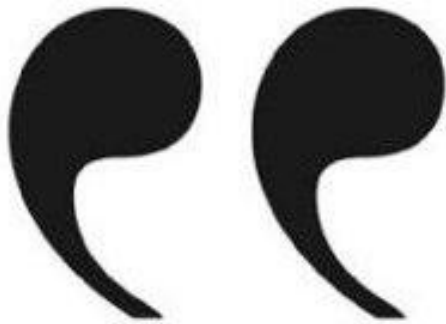
Какие ВАШИ самые любимые цитаты?

Как их можно приплести к продажам?

— Знаете, Иван Иванович, как говорится, ... ..

— Помните, Иван Иванович, еще Стив Джобс говорил...

— Знаете, люди ведь верно говорят...



adconsult

рекламный консалтинг



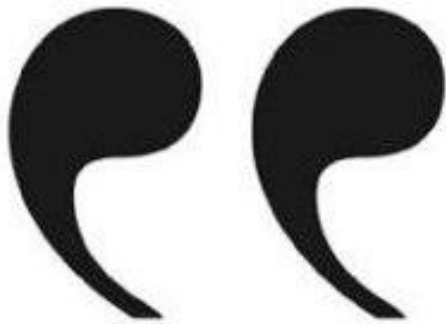
# СИЛА ЦИТАТЫ

## Не делайте ОШИБОК!

Не надо говорить клиенту банальных поговорок про деньги, типа:

- «скупой платит дважды»
- «жадность фраера сгубила»
- «вы не так богаты, чтобы покупать дешевые вещи»
- «волков боятся в лес не ходить»  
[о его будущей рекламной кампании]

— это грубо и он расстроится.

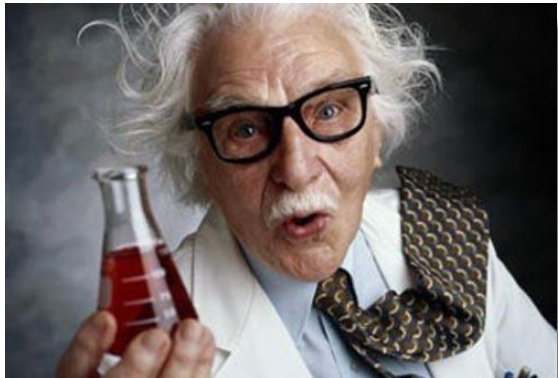


adconsult

рекламный консалтинг



# ССЫЛКИ НА АВТОРИТЕТ И ИССЛЕДОВАНИЯ



**«63% женщин остаются недовольны подарком на 8 марта.**

**72% женщин предпочли бы выбрать подарки себе сами.**

**Именно для этого мы предлагаем вам подарочные сертификаты «КОЖА-СТИЛЬ» на любую сумму и на любой срок».**



**adconsult**

**рекламный консалтинг**





adconsult

рекламный консалтинг





# ЛИЧНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

Когда мы обращаемся к общественности, мы почему-то становимся застенчивыми и говорим на каком-то невнятном языке...

Люди работают с людьми, а не компании работают с компаниями.

Люди не общаются слоганами.

Абоненты, клиенты, рекламодатели, партнеры — кто все эти люди???



adconsult

рекламный консалтинг



# ЛИЧНОЕ ОБРАЩЕНИЕ



- Напишите письмо клиенту как письмо матери, а потом вычеркните «Дорогая мама!» и «твой любящий сын Вася».
- Представьте живого человека.
- Поставьте перед собой фотографию клиента. Если нет — просто фотографию какого-нибудь мужика.
- По телефону — разговаривайте с плюшевым мишкой.

adconsult

рекламный консалтинг

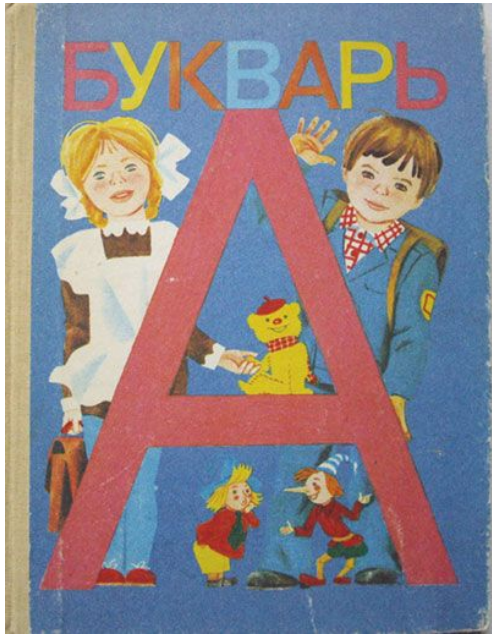


# СЛОВАРЬ НАСТОЯЩИХ СЛОВ

## Короткое упражнение.

Составим «темно-серый» список слов, которые не стоит употреблять нам и нашим продавцам в переговорах с клиентами?

Составьте в парах-тройках, потом обсудим, а потом... пообещайте мне, что эти списки будут висеть перед глазами ваших продавцов в офисе.



adconsult

рекламный консалтинг



# СЛОВО ДОЛЖНО БЫТЬ ЖИВЫМ, ЛИЧНЫМ И АКТИВНЫМ



- У меня глаза на лоб вылезли!
- Да что вы можете сделать с моей бессмертной душой?
- Это вообще было открытие для меня!
- Я сегодня ночью во сне это увидел.
- Я вам честно скажу, у меня мурашки по коже забегали...

**adconsult**

**рекламный консалтинг**



# СЛОВО ДОЛЖНО БЫТЬ ЖИВЫМ, ЛИЧНЫМ И АКТИВНЫМ



— Скажите, предложение нашей компании устраивает вас?

— Согласитесь, это отличное решение нашей с вами задачи, верно?

**Есть гигантская разница между  
светлячком и молнией (Марк Твен)**

**adconsult**

**рекламный консалтинг**



# ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ СЛОВА

- *знаете...*
- *поверьте...*
- *правда...*
- *откровенно говоря...*
- *по правде сказать...*
- *не буду скрывать...*
- *я скажу открыто...*
- *хотел поделиться с вами...*

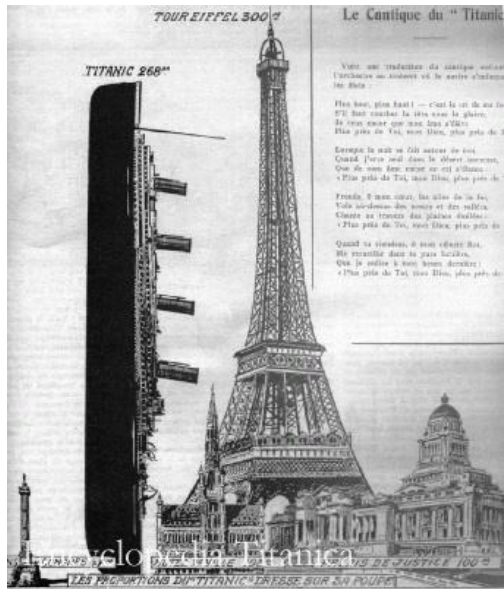


adconsult

рекламный консалтинг



# СИЛА СРАВНЕНИЙ — ЧУДОВИЩНА КАК УРАГАН И МОЩНА КАК ЦУНАМИ!



Короткое совместное упражнение:

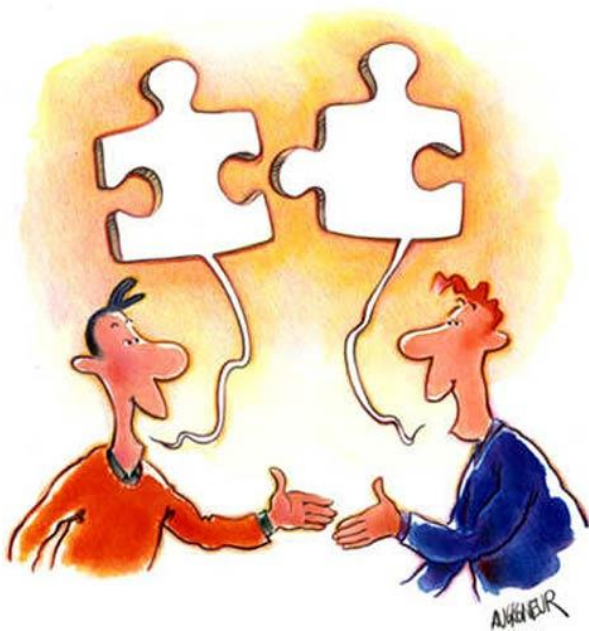
- Это завораживает меня как...
- Мои клиент видят эффект от рекламы словно...
- Покупатели пойдут к вам как...

adconsult

рекламный консалтинг



# ДИАЛОГ И РИТОРИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ



- согласитесь...
- итак, мы расставили все точки на і и готовы ударить по рукам, верно?
- не правда ли?
- очевидно, что...
- это ровно то, о чем мы говорили, так?
- я позвоню вам в понедельник, хорошо?

Создает эффекта разговора в письма и вовлечение в разговор в телефонных переговорах.

adconsult

рекламный консалтинг





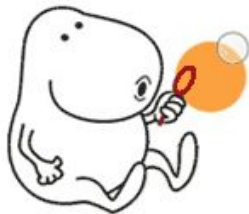
# ФАКТЫ, ПРЕИМУЩЕСТВА, ВЫГОДЫ

**Это знают все, говорят об этом на всех семинарах.**

**Есть нюанс.**

Не пренебрегайте фактами. Факты дают достоверность. Просто выгоды бездоказательны и голословны.

Факт должен гарантированно доказывать выгоду, и кричать о ней на каждом углу.



**adconsult**

**рекламный консалтинг**

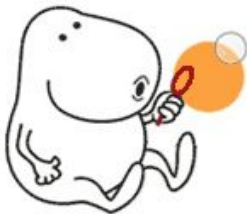


# ЕСЛИ... ТО...

## Метод вопросов «А что если...?»



- Спрошу вас: «Скажите, если бы я сказал вам, что готов рассказать 3 простых способа завладеть вниманием рекламодателя — вы захотели бы его узнать?»
- Если бы наши аналитики подготовили бы для вас бесплатные рекомендации по увеличению продаж обуви в вашем магазине, вам было бы интересно их узнать?



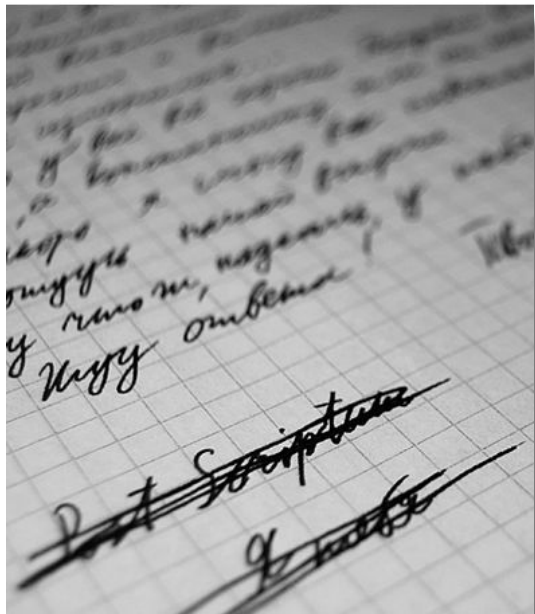
adconsult

рекламный консалтинг



## P.S. И ПОСЛЕДНЕЕ...

Постскриптум в бумажных письмах читают в первую очередь.



- В электронных — сразу, как доберутся до экрана с ним.
- Постскриптум читают всегда, даже когда письмо просматривают наискосок.
- Самый важный повтор — вполне может и должен быть там.
- Искренний P.S.

adconsult

рекламный консалтинг

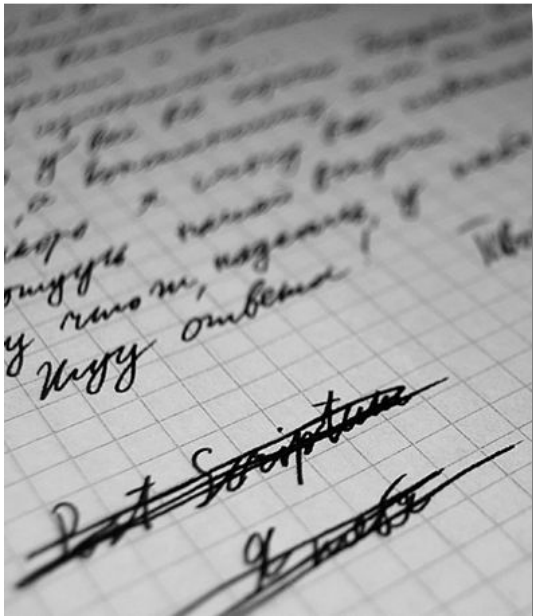


## P.S. И ПОСЛЕДНЕЕ...

«P.S. Поверьте, Иван Иванович, я бы не стала настаивать на этом предложении, если бы не была абсолютно уверена, что оно сработает. Это действительно так».

«P.S. Еще раз обращаю ваше внимание — это лучшее из доступных для нас с вами ценовых решений. Кроме того, мой руководитель, к сожалению, ограничила нас с вами пятницей».

«P.S. Еще раз спасибо!».



adconsult

рекламный консалтинг



# САМОЕ ВАЖНОЕ

Люди даже не мыслят выгодами.  
Люди даже не мыслят «буллетами»,  
«пунктами» и «моментами»



Люди мыслят историями.  
Рассказчики историй — самые  
ценные продавцы.

Какой должна быть история?

- достоверной
- косвенной
- яркой

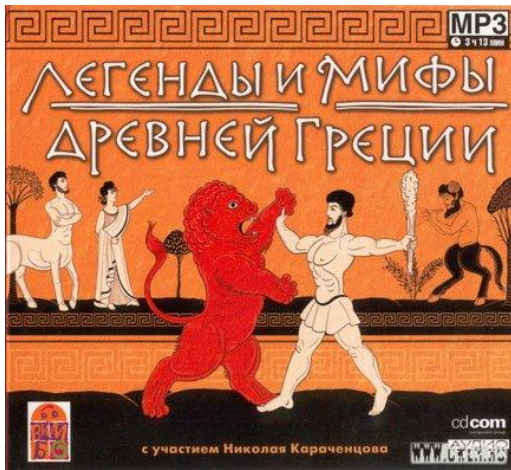
adconsult

рекламный консалтинг



# ИСТОРИИ И МИФЫ

Что должно быть в этой истории?



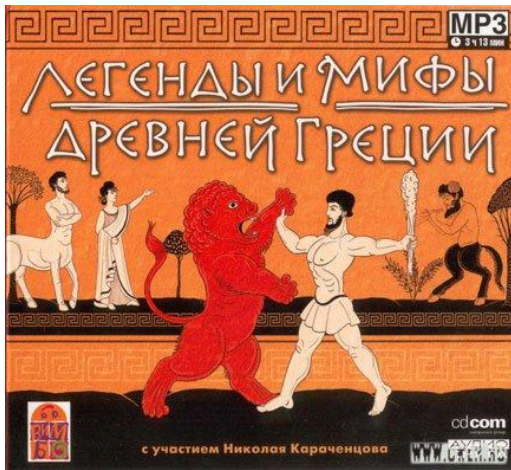
1. Зачин-связка
2. Завязка с тайной
3. Драма-проблема
4. Развязка
5. Вывод-мораль

adconsult

рекламный консалтинг



# ИСТОРИИ И МИФЫ



Расскажите ваши истории...

adconsult

рекламный консалтинг

