

## Ajánlattételi alaptanfolyam marketingeseknek és értékesítőknél

Mark Joyner: Az Ellenállhatatlan Ajánlat - Üzletikönyv 2016

Mark Joyner az "internetmarketing keresztapja". 1994 óta értékesít az interneten, tanácsadóként dolgozik, tapasztalt értékesítő és marketinges. Volt olyan e-könyve, amit több, mint 1.000.000.- példányban adott el.

Így nagy várakozással kezdtem el olvasni ezt a könyvet, amely ezt ajánlja: "Hogyan add el termékedet, szolgáltatásodat vagy önmagadat legfeljebb 3 másodperc alatt?"

Maga az ajánlat azért fontos egy értékesítőnek vagy egy marketingesnek, mert jó megfogalmazásával vagy egy régi ajánlat megváltoztatásával, ugyanazzal a termékkel vagy szolgáltatással el lehet érni az értékesítés komoly növelését. Ezért voltam nagyon kíváncsi rá, hogyan működik az Ellenállhatatlan Ajánlat.

*"Az Ellenállhatatlan Ajánlat felvillanyozza a vásárló képzeletét, és sürgető, "most rögtön meg kell vennem" érzést kelt benne."* (30. oldal)

Be is tartja az ígérletét, a könyvből tényleg megtudhatjuk, hogyan készül, milyen elemei vannak, mivel lehet erősíteni, mi az ajánlatfolytonosság és hogyan tehetünk szert lelkes ajánlókra, akik a termékünket vagy szolgáltatásunkat ajánlják. (Ha csak ez a téma érdekel, az előző könyvajánlómban szereplő könyv kizárólag a viralitás témájával foglalkozott, inkább azt ajánlom.)

### **Az Ellenállhatatlan Ajánlat részei a következők:**

- Magas Megtérülésű Ajánlat
- Ellenállhatatlanító Tényező
- Hihetőség

Ez valószínűleg nem túl érthető egyelőre, de a könyvben részletesen magyarázza és példákkal illusztrálja, mit jelentenek e definíció részei, mi a szerepük és hogyan tudod alkalmazni a saját Ellenállhatatlan Ajánlatod létrehozásában.

De itt nem áll meg: azt is kielemezi, mi nem az Ellenállhatatlan Ajánlat, példákat sorol fel pro és kontra és közben - szinte mellékesen - egy komoly oktatási anyagot ad az ajánlattétel, a meggyőzés és a befolyásolás témaköreiben.

Külön részt szentel az értékesítés és vásárlás egyszerűsítésének. Ő is megerősíti azt a tapasztalati ténytet, hogy minél egyszerűbben vásárolhatnak nálad, annál többen fognak. Ez ugyan elsőre evidenciának hangzik, de a valóságban sok cég különösen nehézé és bonyolulttá teszi a vásárlást és ezért vevőket veszít.

**A könyv gondolkodásra készítet, ez a legnagyobb erőnye.** Nem tartalmaz kész recepteket, egyáltalán nem elég, ha csak párszor végigolvasod, csak akkor válik hasznodra, ha kijegyzeteled, a saját cégedre vagy termékedre adaptálod az olvasottakat. Utána teszteled és folyamatosan finomítod addig, amíg teljesen ütős nem lesz.

**Szubjektív véleményem:** 4.000.- Ft-ból emelkedő pályára állíthatod az értékesítésted, ha a könyvben leírtakat végigcsinálod. Minden infót megkapsz hozzá. Kell ennél jobb ajánlat?

A cikk eredetijét, a szerző FB-oldalával együtt itt olvashatod: <https://ertekestestamogatas.hu/mark-joyner-ellenallhatatlan-ajanlat/>