

Алексей Номейн

---

*10 способов  
получить  
больше продаж*

---



**Алексей Номейн**  
**10 способов получить**  
**больше продаж**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=30804873](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=30804873)  
ISBN 9785449059444*

**Аннотация**

Речь пойдет сразу и об онлайн продажах, интернет-магазинах, цифровых товарах, и еще эти методы подойдут для оффлайн продаж. Вам просто останется подобрать подходящий способ получения доверия от потенциального покупателя, внедрив конкретную гарантию по своему товару.

# Содержание

Введение	5
1. Гарантия возврата денег	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

# **10 способов получить больше продаж**

**Алексей Номейн**

© Алексей Номейн, 2018

ISBN 978-5-4490-5944-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Введение

Какова политика возврата вашей компании, а может, у вас совсем нет гарантий? Скорее всего не существует идеальной гарантии, которая работает во всех случаях, но, возможно, прочитав эти примеры, вы сможете проявить смекалку и придумать свой собственный подход к гарантийному бизнесу.

Речь пойдет сразу и об онлайн продажах, интернет-магазинах, цифровых товарах, и еще эти методы подойдут для оффлайн продаж. Вам просто останется подобрать подходящий способ получения доверия от потенциального покупателя, внедрив конкретную гарантию по своему товару.

Да, кстати! Обязательно присоединяйтесь в мою авторскую группу Вконтакте **[vk.com/alekseynomain](https://vk.com/alekseynomain)**. От меня подарок: любое издание на выбор за подписку!

# 1. Гарантия возврата денег

«Если вы не будете довольны, мы тоже не будем довольны. Вот почему мы с радостью вернем вам деньги за покупке». Это, возможно, самая популярная гарантия в мире. Она так популярна, что уже не рассматривается как выгода, а как право. Эта гарантия имеет древние корни – с того момента, как люди начали покупать и продавать товары... Это естественное предложение. Проблема в том, что, если ваш продукт не слишком дорогостоящий (как машина) или его легко обменять (например, предметы быта, продаваемые в розницу), вам придется очень долго ждать, чтобы преодолеть барьер при использовании только этой гарантии. Конечно, это лучше, чем совсем не предлагать гарантий, а если вы хорошо реализуете данную гарантию со своим продуктом, вы, по крайней мере, уменьшите риски вашего покупателя. Почти каждые розничные компании, предлагают данную гарантию, но, чаще всего, она указывается мелким шрифтом, что является не очень хорошей идеей.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.