

Muutoksen kesyittäjä - hanke

Myynnin psykologiaa 2

www.hamk.fi



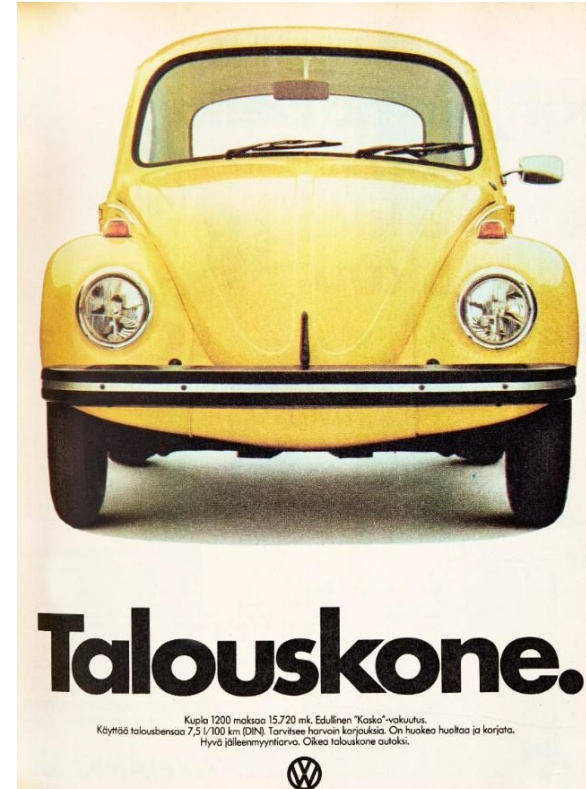
Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



HAMK
HÄMEEN AMMATTIKORKEAKOULU
HÄME UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Tällä kurssilla opitaan:

- Voiko epävarma vakuuttaa?
- Aktiivinen vaikuttaminen vuorovaikutuksessa sekä verkossa
- FOMO Fear of missing out



Voiko epävarma vakuuttaa?

Tuotetta ei pidä pelkästään kehua, vaan sitä pitää myös ”haukkua”, jotta se myisi paremmin.

Amazon kirjakauppa esimerkki:

Kirjoja ostetaan paremmin, kun kuvaus kirjasta ei ole liian siloiteltu. Ihminen uskoo paremmin aitouteen. Arvosteluissa voi olla myös muutama 1-2 tähteä, kuin että on kaikki 5 tähteä.

Asiantuntijaroolit:

Yllättäen määrätietoinen asiantuntija ei ole aina vakuuttavin. Epävarmuus voi auttaa (älä esiinny kovin itsevarmasti, jos haluat olla vakuuttava).



Aktiivinen vaikuttaminen vuorovaikutuksessa sekä verkossa



FOMO Fear of missing out

Puseroa 1 kappale, on houkuttelevampaa kuin siinä 50 kpl

FOMO +, jos et toimi heti tai FOMO – tapahtuu jotain pahaa, jollet toimi nyt

Jäät jostain paitsi

Limited edition

I felt FOMO, paitsijäämisen pelko jenkeissä

Kaksi yhden hinnalla, hinnalla operointi. Numerot tai logiikka on vaikuttamisen logiikka

Poistyöntävää: kukaan ei halua, että hänelle myydään, mutta kaikki haluaa ostaa

Oivalluksen johdatus

Lähteet



Verkkolähteet:

- <https://www.kupli.fi/suomalaisen-mainonnan-100-vuotias-historia/>
- <https://tovari.fi/mainosjulisteet-historia/#>
- <https://www.adeptus.fi/myyntiestteet/nopein-tapa-lyhentaa-myyntiaika-asiiantuntijabisneksessa>
- <https://www.adeptus.fi/myyntiestteet/nopein-tapa-lyhentaa-myyntiaika-asiiantuntijabisneksessa>
- <https://www.adeptus.fi/myyntiestteet/nopein-tapa-lyhentaa-myyntiaika-asiiantuntijabisneksessa>
- <https://fafi.fi/trendit/milta-nayttaa-tulevaisuuden-ostoskeskus-triplan-kati-kivimaki-ja-redin-aleksi-salminen/>
[Menneiden vuosikymmenten mainokset ja suurten ikäluokkien unelmat | Apu](#)

Kirjallisuuslähteet:

- Parviainen, Pekka & Pyykkö, Manne. Vaikuttaminen ja manipulointi Docendo 2020
- Parviainen, Petri. Myyntipsykologia. Näin meille myydään. Docendo 2013.