

Här är nio skäl till varför du och jag köper saker

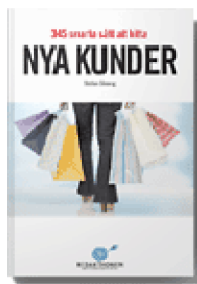
1. Vi vill tjäna mer pengar (ha högre lön eller ha mer pengar över, mer pengar helt enkelt)
2. Vi vill spara pengar (Vi vill spara till ett större inköp eller känna oss säkrare eller bara känna att vi får pengar över till annat)
3. Vi vill spara tid (Jobba mindre med något, få tid till viktigare saker)
4. Vi vill se bättre ut (inte bara snyggare utan se bättre ut i omvärldens ögon)
5. Vi vill lära oss något nytt (För egen tillfredsställelse eller för att nå mål)
6. Vi vill leva längre (Komma i form, äta bättre, känna sig mer hälsosam)
7. Vi vill ha det bekvämt (Slippa problem av olika slag, ha ett bekvämare liv utan strul)
8. Vi vill bli älskade (såklart)
9. Vi vill bli populära (beundrade, respekterade - allt ljus på MIG)

Din uppgift

Ta var och en av de här punkterna och fundera över hur du kan hjälpa dina kunder att få de önskingarna uppfyllda om de köper av dig, så kommer du att få massor av härliga argument i din marknadsföring.

Gör det nu!

Och missa inte 345 smarta sätt att skaffa nya kunder



Boken som ger dig de snabba tipsen om att hitta nya kunder

Läs mer och beställ ditt exemplar nu direkt

på <http://www.redaktionen.se/produkt.php?avd=marknadsforing&visa=345>

Bästa hälsningar

Stefan Ekberg
Redaktionen
Frejgatan 46
113 26 Stockholm

Tel 08-30 43 40

Webb. <http://www.redaktionen.se>

Toni kommentar: mera bidrag, omfördelning, inte ett ord om avreglering och frihet!