



Глубинная психология продаж

Приветствую! Меня зовут Дмитрий Зверев.

Из этого файла вы узнаете про глубинную психологию продаж. Она основана на различных наблюдениях, методиках и приемах, которые используют известнейшие копирайтеры и инфомаркетологи.

Сначала – несколько ссылок на мои ресурсы, на которых много материалов по инфомаркетингу:

- канал в Telegram <https://t.me/zverinfo>
- канал на Youtube <http://www.youtube.com/user/zverinfo>
- сайт <https://zverinfo.ru/>

А теперь к делу.

Люди не хотят быть лучше. Они хотят ЧУВСТВОВАТЬ себя лучше.

Люди покупают не продукты – они покупают лучшие версии себя...

Люди не меняют свое поведение, пока не поменяют свою идентичность.

Это будет интересно

Готовы?

Тогда вперед!

Уровни идентичности

При работе над вашим продающим текстом стоит начать с "карты текущей идентичности".

Это как психологический слепок целевой аудитории.

1

Внутренний диалог

- "Я пытаюсь, но ничего не получается"
- "Другие успешнее меня"
- "Наверное, я что-то делаю не так"

2

Поведенческие паттерны

- Постоянный поиск новой информации
- Сравнение себя с другими
- Откладывание важных решений

3

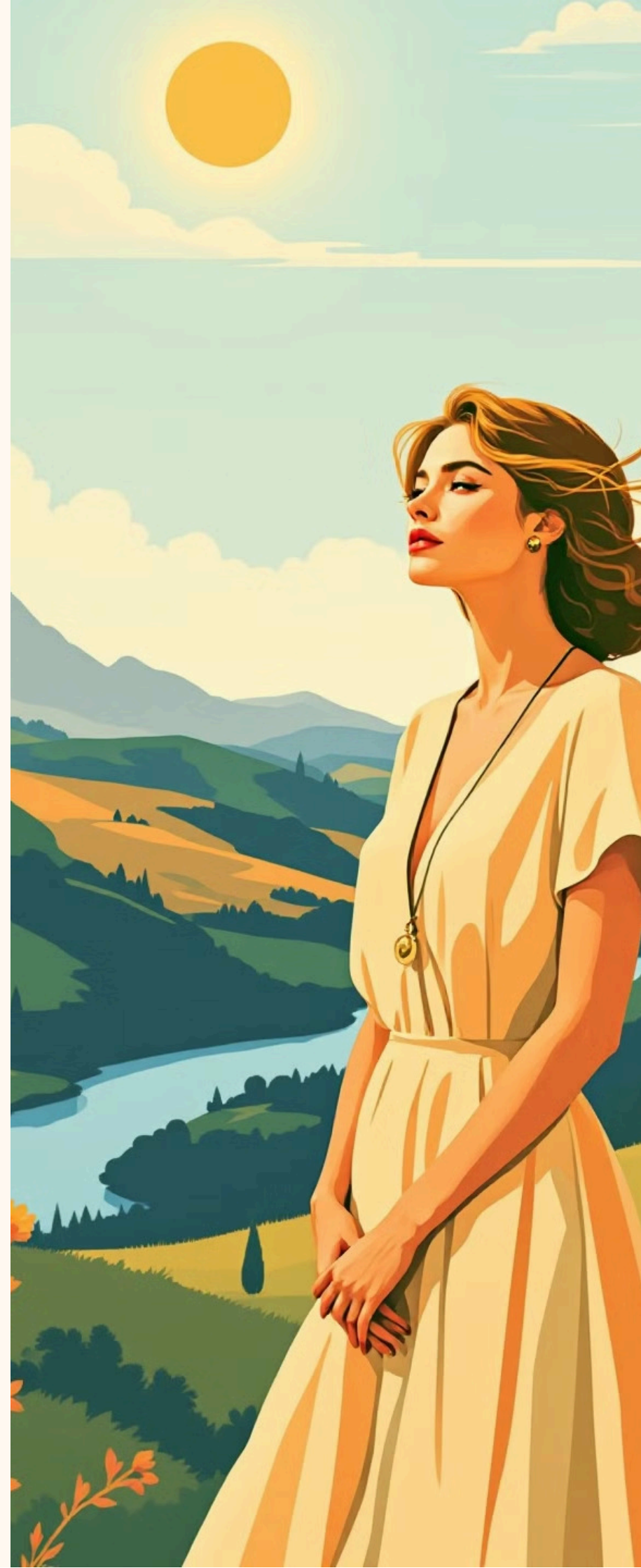
Компоненты желаемой идентичности

- Профессиональный образ
- Социальный статус
- Внутреннее состояние
- Внешние атрибуты успеха

Пример:

"Успешный предприниматель новой волны"

- Создает ценность для других
- Работает с удовольствием
- Имеет свободу выбора
- Вдохновляет других



Мостики трансформации

Между текущей и желаемой идентичностью.

Здесь используется техника "Малых побед":



Работа с идентичностью – это не просто маркетинг.

Это глубокое понимание человеческой психологии и искреннее желание помочь людям стать теми, кем они действительно могут быть.

Эмоциональные триггеры

Люди не принимают решения логически – они принимают их эмоционально, а потом оправдывают логически.

Базовые эмоциональные пары

Каждый триггер работает по принципу "От → К":

- От страха → К безопасности
- От неуверенности → К мастерству
- От одиночества → К принадлежности
- От застоя → К прогрессу

Глубинные эмоциональные драйверы

Негативные состояния:

- Страх неудачи
- Чувство застоя
- Неуверенность

Позитивные состояния:

- Уверенность
- Признание
- Свобода

Техника "Эмоционального маятника"

1

Шаг 1: Признание текущего состояния

"Вы просыпаетесь каждое утро с мыслью, что ваш потенциал намного больше, чем ваши текущие результаты..."

2

Шаг 2: Усиление эмоционального напряжения

"И каждый день промедления – это упущенные возможности и нереализованные мечты..."

3

Шаг 3: Поворотный момент

"Но что если я скажу вам, что существует проверенный путь..."

4

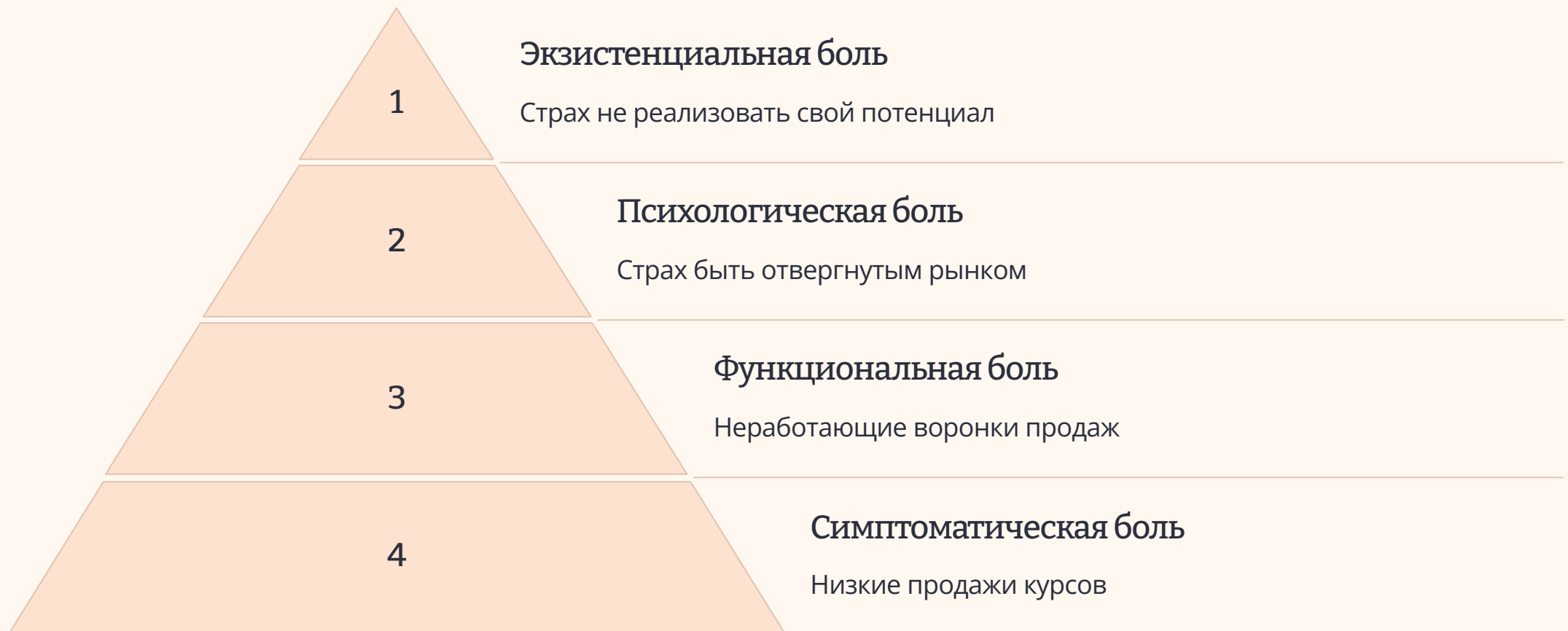
Шаг 4: Эмоциональное освобождение

"Представьте, как уже через месяц вы..."

Система градации эмоциональных триггеров:

- Легкие триггеры (начало текста): Любопытство, Интерес, Надежда
- Средние триггеры (середина текста): Желание, Стремление, Азарт
- Сильные триггеры (ближе к призыву к действию): Решимость, Уверенность, Неотложность

Карта болевых точек



Форматы обращения к болям:

1. Прямое обращение: "Устали от постоянных попыток запустить курс, которые заканчиваются разочарованием?"
2. Эмпатическое отражение: "Я знаю, каково это – вложить душу в создание курса и получить всего пару продаж..."
3. Истории трансформации: "Еще полгода назад Мария была на грани того, чтобы все бросить. Ее курсы не продавались, несмотря на качественный контент..."

Техника эмоционального зеркала

1

Вербальное отражение

Повторение ключевых слов клиента

2

Эмоциональное углубление

Расширение эмоционального контекста

3

Метафорическое отражение

Использование образных сравнений

4

Трансформационное отражение

Перевод проблемы в возможность

Ключевые фразы для отражения:

- "Я понимаю ваши чувства..."
- "Это действительно может быть очень..."
- "Многие на вашем месте чувствовали бы то же самое..."
- "За этим чувством стоит ваше глубокое желание..."

Принцип квантового перехода



Структура квантового перехода:

1. Подготовка: Осознание текущей точки, Формирование видения, Накопление энергии, Создание напряжения
2. Катализация: Триггерное событие, Эмоциональный всплеск, Момент озарения, Точка невозврата
3. Трансформация: Разрыв шаблонов, Интеграция нового опыта, Закрепление результатов, Создание новой нормы

Система эмоциональных якорей



Триггер

Событие или стимул, запускающий эмоциональную реакцию



Эмоция

Сильное чувство, вызванное триггером



Состояние

Устойчивое эмоциональное и ментальное состояние



Действие

Поведенческая реакция, вызванная состоянием

Типология эмоциональных якорей:

- Позитивные якоря: Вдохновение и мечты, Уверенность и сила, Достижение и успех, Принадлежность к сообществу
- Негативные якоря: Страх упущенной возможности (FOMO), Фрустрация от текущей ситуации, Разочарование в результатах, Желание избежать проблем



Заключение

Эмоции – это топливо действия

Правильно установленные якоря могут изменить всю жизнь человека.

Побеждает тот, кто умеет шептать прямо в душу

В мире, где каждый кричит "Купи у меня!", побеждает тот, кто умеет шептать прямо в душу.

Создавайте глубинные изменения

Используйте эти инструменты не просто для продаж, а для создания настоящих, глубинных изменений в жизнях ваших клиентов.

Вот так.

Интересно, правда?

Используйте эти приемы для взаимодействия с вашей аудиторией. [Подробнее об этом здесь](#)

Успехов!

Дмитрий