

# เพิ่มสปีด! ปิดการขายให้เร็ว



ยุคปัจจุบันนี้การตัดสินใจในการซื้อสินค้าเพิ่มเวลามากขึ้น จึงอยากให้มีวิธีเพิ่มสปีดในการดึงเงินออกจากกระเป๋าลูกค้าให้เร็วขึ้นอย่างเนบเนียน ดังนี้

**กำหนดวันสิ้นสุดโปรโมชั่น** เป็นการกระตุ้นแบบมีกำหนดเวลา

**ระบุคืนเงินหากไม่พอใจ** เป็นการให้ซื้อก่อนแล้วกำหนดช่วงเวลารับคืน

**อ้างอิงลูกค้าที่ประทับใจ** ใส่คำชมลูกค้าที่เคยใช้ หากเป็นรายใหญ่ยิ่งดี

**เพิ่มของแถม** เป็นการสร้างความคุ้มค่าให้แก่ลูกค้า ก่อนจะยอมควักเงิน

**แนะนำเพื่อนมีตอบแทน** เป็นการสมนาคุณตอบแทนและขยายฐานด้วย

**บริการ 24 ชั่วโมง** เป็นการลดความกังวลของลูกค้า เช่น ให้เบอร์ส่วนตัว

**ทดลองใช้ฟรี** เป็นการให้ลูกค้าได้สัมผัสหากดีจริงตัดสินใจได้เร็วขึ้น

**ซื้อแล้วแถมส่วนลด** เป็นการเร่งการตัดสินใจด้วยการซื้อเพิ่มราคาพิเศษ

เป็นวิธีการที่ผ่านการพิสูจน์แล้วสำคัญคือเราต้องประยุกต์ใช้กับการขายของเราให้เหมาะสม ก็จะยิ่งเพิ่มแรงกระตุ้นได้ดีมาก ยอดขายทะลุเป้าทุกเดือน