

# Михель Фортин

## Используем гарантии для повышения продаж

Несмотря на то, что внушительная часть моей карьеры прошла в области профессионального консультирования предпринимателей, значительный опыт был мной накоплен и в ходе работы по схемам прямого маркетинга. Три года я занимаюсь профессиональным написанием рекламных текстов для онлайн-бизнесменов. Мой любимый специалист в области маркетинга - Ден Кеннеди, у него я научился очень многому. Не будет преувеличением сказать, что я обязан своим успехом в основном чтению его книг. И одному из уроков, который мне преподали публикации указанного специалиста, я хочу посвятить настоящую статью. Речь идет об использовании гарантий в рекламном тексте для увеличения его конверсии, то есть количества продаж, совершаемых благодаря использованию этого текста.

Если Вы, занимаясь продажей товаров и услуг, не предоставляете своим потенциальным клиентам никаких гарантий, Вы теряете внушительное количество продаж. Очевидно, что INTERNET распахнул двери предпринимательской деятельности для очень многих людей, которые, в большинстве своем, никогда не имели с бизнесом ничего общего. Эти незадачливые и некомпетентные предприниматели очень часто работают с большой опрометчивостью, теряя ежедневно драгоценные продажи. Но, что самое страшное, в абсолютном большинстве случаев они не желают ничему учиться, наивно полагая, что сами все знают.

Но раз Вы читаете данную статью, то я спешу засвидетельствовать Ваш интерес и тягу к тем знаниям, которые я могу Вам дать. Что ж, похвально! Тогда начнем.

1. Предоставление гарантий увеличивает количество продаж. Несмотря на то, что практически во всех сферах продаж товаров и услуг существуют сертифицированные и аттестованные центры, многие недобросовестные коварные бизнесмены продают товары и услуги безо всяких необходимых на то мер для получения нужных разрешений. В частности, радиостанция СВС недавно транслировала репортаж о том, как один канадец достаточно успешно продавал через INTERNET экспериментальное средство для похудения, которое еще не прошло все необходимые тесты и не было разрешено к массовой продаже министерством здравоохранения. Естественно, данный предприимчивый деятель незамедлительно попал в сферу интересов правоохранительных органов, и я больше чем уверен, что он понесет заслуженное наказание.

Но суть даже не в этом. Суть в том, что благодаря распространенности мошенничества и прочих негативных предпринимательских явлений во Всемирной Паутине, люди становятся очень осторожны и недоверчивы и постоянно ищут подтверждений того, что, покупая тот или иной товар, они ничем не рискуют.

Именно поэтому предоставление гарантий Вашим потенциальным клиентам является очень мощным маркетинговым инструментом. Гарантии позволяют снять риск в глазах

потенциальных клиентов, соответственно увеличивают количество Ваших продаж и вместе с ними - Вашу прибыль.

Когда Вы предоставляете потенциальному клиенту гарантии, Вы снижаете его скептицизм, которым он неизменно вооружен при желании купить Ваши товары и услуги. Люди относятся к покупкам очень осторожно и осмотрительно, во Всемирной Паутине эта осмотрительность многократно гипертрофирована. Более того, предоставление гарантий помогает формировать в глазах потенциальных клиентов ощущение доверия к Вам и Вашему бизнесу. К примеру, если даже у Вас есть сайт, который выглядит очень профессионально, товар, который доказал свою значимость и качество, но Вы не предоставляете гарантии, Ваши продажи пойдут вниз, а потенциальные клиенты станут засыпать Вас горами глупых вопросов, ничего при этом не покупая.

2. Предоставление гарантий увеличивает воспринимаемую ценность. Простой пример, иллюстрирующий данное утверждение, приводит Крис Айерс. Он пишет следующее: "Одним из первых товаров, который я торговал через систему прямого почтового маркетинга, был некий курс обучения. Когда я дал рекламу своего коммерческого предложения данного товара в местном журнале, суммы, вырученной от продаж, не хватило даже на то, чтобы покрыть расходы на эту рекламу. Тогда я несколько изменил текст рекламы и добавил в него гарантии, которые предоставлял своим покупателям. Продажи моментально возросли в 20 раз!!!"

Или другой хороший пример: история братьев Монаган. Эти двое умельцев решили заняться собственным малым бизнесом для того, чтобы получаемой прибылью оплатить собственное обучение в колледже. Один из них учился в первую смену и работал вечером, второй учился вечером, а работал утром. Примерно год совместного предпринимательства принес им лишь убытки и тогда один из братьев продал свою долю за подержанный автомобиль. Второй, однако, бизнеса не бросил, а решил подвергнуть его определенным реформам.

В своих последующих интервью, Том Монаган честно признавался, что не рассчитывал на то, что предоставление гарантий в его коммерческом предложении по доставке пиццы многое изменит. Но практика его бизнеса показала обратное и наглядно продемонстрировала, что предоставление гарантий оказалось одним из самых важных и прибыльных решений, которые когда-либо принимал Монаган. Добавление к тексту рекламы слов: "Наша пицца гарантировано доставляется свежей в течении получаса, если же доставка опоздает хоть на минуту, Вы получите эту пиццу бесплатно" сделала слабенький и убыточный бизнес студента солидным предприятием с миллионными прибылями.

3. Предоставление гарантий снижает количество возвратов товара. Гарантии увеличивают количество продаж, это неоспоримо. И чем сильнее те гарантии, которые Вы предоставляете покупателям, тем более возрастают продажи. Но одно из самых великих достижений использования гарантий в собственном бизнесе так и остается неоткрытым для подавляющего большинства предпринимателей: гарантии на самом деле существенно снижают количество возвратов товара. Многочисленные практические примеры это подтверждают. В частности, тот же самый Крис Айерс заменив 30-дневную гарантию возврата денег в случае не понравившегося товара на 90-дневную, добился фантастического сокращения числа возвратов. А когда он приложил к своему

коммерческому предложению еще и бонусы и объявил, что клиент, вернувший товар, оставляет бонусы себе, количество возвратов снова сократилось.

Почему так происходит? Ответ на самом деле очевиден. Когда люди совершают покупки, они стремятся максимально снизить риск собственных действий. Предоставление гарантии моментального возврата денег без каких бы то ни было вопросов в том случае, если товар покупателю не понравится, находит в сознании потребителя адекватный отклик, снимая барьер страха и скептицизма. Поэтому обязательно добавьте все необходимые гарантии в собственное коммерческое предложение! Снижайте риск покупателей, доводя его до такого низкого уровня, насколько это только возможно, и увеличение количества продаж долго себя ждать не заставит.

Проще говоря, использование гарантий в своем коммерческом предложении гарантирует Ваш собственный успех.

---

Источник: <http://michelfortin.com>

Михель Фортин - один из самых высокооплачиваемых копирайтеров Всемирной Паутины, чьи продающие тексты обеспечили продаж товаров и услуг на суммы в сотни миллионов долларов в 250 различных отраслях. У него определенно есть чему поучиться!

---

Перевод на русский язык - Павел Берестнев, <http://biz-webinar.com>

---

Приветствуется и разрешается перепечатывать и распространять настоящую статью в свободном доступе (можете опубликовать ее на своем сайте, в своей рассылке, в бесплатной электронной книге и пр.) при условии указания ее автора, неизменности ее текста и включения в конце каждой статьи следующей строки: "Перевод на русский язык - Павел Берестнев, источник материала - <http://www.berestneff.com>" причем ссылка на мой сайт обязательно должна быть рабочей!

---

**Вашему вниманию бесплатные, но тем не менее очень практичные курсы.  
Кликните по заставке ниже**



Или перейдите по ссылке: [http://boriskorzh.com/an\\_kurs.html](http://boriskorzh.com/an_kurs.html)

