

حساب جیب‌تان را داشته باشید

دوباره فصل خرید و آماده‌شدن برای سال نو از راه رسید. بوی خوش عید در هوا پیچیده و مردم آماده استقبال از سال نو و خرید عید شده‌اند.



ترفندهای فروشندگان برای جلب توجه مشتری حساب جیب‌تان را داشته باشید

دوباره فصل خرید و آماده‌شدن برای سال نو از راه رسید. بوی خوش عید در هوا پیچیده و مردم آماده استقبال از سال نو و خرید عید شده‌اند. این روزها احساس گرم خرید لباس نو، کارت‌پستال برای تبریک به دوستان و هدیه برای عزیزان، اشتیاق خرید را بیش از هر زمان دیگر به دل مردم انداخته است.

ما انسان‌ها از آنجا که موجودات تکامل یافته‌ای هستیم معمولاً رفتارهای کنترل شده و منطقی از خود بروز می‌دهیم و این مساله هنگام خریدکردن نیز خود را نشان می‌دهد. معمولاً قیمت‌ها را سبک و سنگین کرده و اجناس گرانقیمت که ارزش پرداخت چنان پولی را ندارند، نمی‌خریم و به اندازه نیازمان خرید می‌کنیم. در حقیقت درون مغز ما مکانیسم‌هایی قرار گرفته که تصمیم‌گیری‌های منطقی و بازدارنده مان را موجب می‌شود. وقتی قیمت کالایی را می‌بینیم مکانیسم‌های مغزمان شروع به فعالیت کرده و در خرید کالا یا رد آن به ما کمک می‌کند، اما با وجود این که بیشتر مواقع منطقی رفتار می‌کنیم، نمی‌توانیم در مواردی صددرصد منطقی باشیم و محققان متوجه شده‌اند انگیزه می‌تواند روی تصمیم‌گیری‌های انسان بسیار موثر باشد و مغز انسان را تحت شرایطی فریب داده و او را تشویق به انجام کاری که منطقی نیست، کند.

ترفندهای فروش

فروشندگان با ترفندهای مختلف مردم را به خریدن کالاهایشان تشویق می‌کنند. یکی از این ترفندها ارائه کوپن خرید یا تخفیف ویژه است. در این گونه مواقع با تصور این که می‌توانیم معامله بهتری داشته باشیم مغزمان در تصمیم‌گیری اشتباه می‌کند. در حقیقت فروشندگان ابتدا قیمت محصولات خود را بسیار بالا برده، سپس با ارائه کوپن یا تخفیف کلی روی اجناس خریداری شده، خریداران را به خرید محصولات تشویق می‌کنند.

تاثیر حواس و دیگر اعضای بدن در خرید

ما چنان به عملکرد صحیح مغزمان اهمیت می‌دهیم که تاثیر باقی اعضاء و جوارح بدن خود را دست کم یا حتی نادیده می‌گیریم. در حالی خریداران درباره منطق رفتار خریدشان مطمئن هستند که ممکن است به تاثیر قدرتمندی که حواس شان روی حالت‌های روحی، خواسته‌ها و تمایل‌شان به پول خرج کردن دارد، توجه نکنند. فروشندگانی که این موارد را بخوبی بشناسد می‌تواند با استفاده از آنها فروش محصولات خود را افزایش دهد.

چشم‌ها

رنگ‌هایی که می‌بینیم بشدت روی رفتارهای خریدمان اثرگذار هستند و فروشندگان با استفاده از این علم می‌توانند ما را به خرید بیشتر علاقه مند کنند. رنگ قرمز تحریک‌کننده و انرژی بخش است و فرد را به خرید بیشتر تشویق می‌کند. رنگ سبز نیز علامت ثروت و آرامش است و فروشگاه‌هایی که از ترکیب این دو رنگ بهره برده‌اند معمولاً از فروش خوبی برخوردار هستند. رنگ آبی احساس امنیت و اعتماد را به فرد القاء می‌کند و معمولاً بانک‌ها و مراکز تجاری مهم از این رنگ بسیار استفاده می‌کنند. از طرفی رنگ زرد دیده‌ها را به سمت خود می‌کشد و به همین دلیل فروشندگان زیرک از این رنگ در ویتترین‌های مغازه‌شان استفاده می‌کنند. رنگ نارنجی رنگی تهاجمی است و افراد را به خرید بیشتر تشویق می‌کند. رنگ صورتی نیز رنگی رمانتیک است و بیشتر خانم‌ها و دختران جوان را تشویق به خرید می‌کند و محصولات تجملی که به رنگ مشکی باشند فروش بسیار بالایی را به خود اختصاص می‌دهند.

بینی

رایحه‌ها مستقیم به مراکز احساس مغزمان ضربه می‌زنند و توانایی منحصر به فردی در برانگیختن حالات روحی و خاطراتمان دارند. معمولاً تولیدکنندگان در محصولات شان از رایحه‌های مطبوع استفاده کرده و با ایجاد حالت‌های مثبت در ما، برند و محصولاتشان را در مغزمان حک می‌کنند. بوی خوش معمولاً تصور ما نسبت به کیفیت بالای محصول را افزایش می‌دهد و باعث می‌شود به خرید کردن ادامه دهیم. در واقع بوی خوش بویژه بوی محصولات که عید را به یادمان می‌اندازد، موجب شادی و یادآوری خاطرات زیبا در ذهن مان می‌شوند و ما دوست داریم در فروشگاه‌هایی که این نوع رایحه را دارد، بیشتر بمانیم.

گوش‌ها

نکته: قبل از این که به فروشگاه بروید حساب درآمدها را داشته باشید و سپس فهرستی از اقلام

مورد نیازتان تهیه کرده و فقط آن اجناس را بخرید. با این ترفند می توانید جلوی خرید بی حد و حساب و غیرضروری را بگیرید

تا به حال فیلمی را بدون صدا دیده اید؟ موسیقی در خلق حالات روحی و شدت بخشیدن احساسات و درک صحنه های فیلم بسیار موثر است و همچنین به افراد کمک می کند احساس بهتری داشته باشند. برخی فروشگاه ها از این ویژگی استفاده کرده و مردم را در فروشگاه خود بیشتر نگه می دارند.

قلب

هنگام خرید بویژه در روزهای پایانی سال، جمعیت مردم موجب احساس رقابت و نگرانی در افراد می شود به طوری که بدنشان واکنش نشان داده و جلوی رفتار آرام و تصمیم گیری منطقی را می گیرد و تشویق به خرید هایی می شوند که موجب پشیمانی شان می شود.

لامسه

احتمال این که خریداران چیزی را که لمس می کنند، بخرند بسیار زیاد است. در حقیقت نوشتن این عبارت «لطفا به چیزی دست نزنید» در فروشگاه ها بدترین کاری است که یک فروشنده می تواند انجام دهد. فروشگاه های که مشتریانش می توانند اجناس را لمس کنند بیشتر از فروشگاه هایی که این امکان را از مردم می گیرند، فروش می کنند. در حقیقت روان شناسان معتقدند مشتریان با لمس یک کالا نسبت به آن بیشتر احساس ارتباط و تملک کرده و مایلند آن را خریداری کنند و دقیقا به همین دلیل است که مردم از خرید سنتی به مراتب بیشتر از خرید اینترنتی تمایل دارند. آنها دوست دارند پیش از خرید کالا، آن را لمس کنند.

ترفندهایی برای خرید کم و معقول تر

هنگام خرید بویژه خرید عید چند ترفند را به کار برید تا گرفتار دام فروشندگان نشوید:

– اگر خانم هستید و به فروشگاه می روید، کفش پاشنه بلند بپوشید. در کمال تعجب تحقیقات نشان داده است وقتی افراد، نگران حفظ تعادل شان هستند تمایلی به خرید کالاهای گران یا کم کیفیت ندارند.

اگر چه ممکن است این روش بسیار عذاب آور باشد. البته خرید پس از انجام ورزش هایی چون یوگا یا حتی بالا و پایین آمدن از پله برقی نیز همان اثر را دارد.

– پول نو با خود ببرید. مردم بیشتر دوست دارند از شر پول های کهنه خود خلاص شوند و ناخودآگاه به خرج کردن بیش از حد آنها می پردازند، اما پول نو را بیشتر نگه می دارند. بنابراین هنگام خرید با خود پول نو ببرید.

– لحظه ای تامل کنید. قبل از خرید کالایی لحظه ای صبر کرده و با خود بیندیشید که آیا آن کالا ارزش خریدن دارد یا خیر و وقتی که از خرید آن کاملا مطمئن شدید دست به کار شوید.

– به فروشگاه های متعدد قدم نگذارید. فروشگاه های بیشتر به مفهوم خرید بیشتر است. ممکن است با خود تصور کنید شما قصد مقایسه قیمت ها را دارید، اما تحقیقات نشان داده است فرد وقتی خسته می شود بیشتر دوست دارد به خودش پاداش دهد و احتمال این که خرید بی مورد انجام دهد، بسیار زیاد است.

– سوال کنید. گاهی اوقات خریداران واقعا مطمئن نیستند جنسی را بخرند یا نه. در این گونه مواقع می توانید از خریداران دیگر راهنمایی بخواهید.

– چانه بزنید. البته چانه زنی فروشندگان را کلافه خواهد کرد، اما نگران نباشید، زیرا برخی از فروشندگان محصولاتشان را گران تر از قیمت واقعی می فروشند و به قولی برایش جای چانه زدن می گذارند.

– با فروشنده خودمانی نشوید. هرچه بیشتر با آنها وارد گفت و گو شوید احتمال این که از آنها خرید کنید، بیشتر می شود. در حقیقت هنگام خرید خیلی از فروشنده کمک نخواهید، زیرا شما احساس می کنید دوست دارید به نوعی کمک او را جبران کنید و ممکن است از او کالایی که چندان به آن نیاز ندارید، خریداری کنید.

– در فروشگاه های بزرگ از چرخ خرید کوچک استفاده کنید. چرخ خرید اکثر فروشگاه ها در اندازه های بزرگ ساخته شده تا مردم را به خرید بیشتر تشویق کنند.

– حساب پولتان را داشته باشید. قبل از این که به فروشگاه بروید حساب درآمدها را داشته باشید و سپس فهرستی از اقلام مورد نیازتان تهیه کرده و مراقب باشید فقط آن اجناس را بخرید. با این ترفند می توانید جلوی خرید بی حد و حساب و غیرضروری را بگیرید.

– خود را کنترل کنید. فروشگاه ها معمولا محصولات لبنی خود را در انتهای سالن قرار می دهند و شما برای رسیدن به آنها باید از کنار کالاهای دیگر بگذرید و احتمال این که به دام خرید کالایی غیرضروری بیفتید بسیار زیاد است بنابراین مراقب این ترفند باشید و فقط سراغ محصول مورد نیازتان بروید.

psychologytoday / مترجم: نادیا زکالوند