

# Эмоциональный маркетинг

Александр Гришин

[www.editor.ru](http://www.editor.ru)

# Желание + Доверие

- Желание купить продукт / услугу
- Доверие продукту / услуге
- Доверие вам
- Желание покупать у вас еще

# Создавать отношения

- Как можно ближе к обычной жизни
- Использовать все модальности
- Использовать все каналы
- Рассказывать интересные истории

# Обратная связь

- Интернет - быстрая обратная связь
- Новые истории на ее основе
- Вносить изменения в описания
- Повернуться лицом, создать диалог

# Больше ЭМОЦИЙ

- Эмоции формируют желание
- Эмоции формируют доверие
- Цена становится не важной
- Эмоции дают НОВЫХ КЛИЕНТОВ

# Автоматизируйте

- Подготовьте серию писем
- Разместите форму подписки
- Рассылайте по расписанию
- Следите за статистикой, корректируйте

# Не спешите

- Не продавайте товар / услугу
- Продавайте выгоды
- Удовлетворяйте желания
- Будьте честными с клиентами

# Как читают почту

- Картинки (приколы, секс)
- Отношения (новые, бывшие)
- Рабочие вопросы
- Ваша рассылка

# Ваша рассылка

- Понятная тема
- Отсутствие графики
- Отсутствие верстки
- “Простой” язык

# Ваш сайт

- Встречают по содержанию (разум)
- Провожают по впечатлениям (эмоции)
- Свой путь для каждой группы клиентов
- Не отвлекайте клиента от покупки

# Больше личного

- Неформальная информация
- Фото, видео, истории
- Используйте реальные отзывы
- Признавайте свои слабости

# Спасибо!

Александр Гришин

Редактор

- +7 (495) 585-5155
- [grishin@editor.ru](mailto:grishin@editor.ru)
- [www.editor.ru](http://www.editor.ru)