

Из Америки  с любовью



## Satisfaction Conviction

Гарантия

### Описание триггера

Гарантия результата или доказательство будущей удовлетворенности клиента услугой или продуктом. Используется, когда причин не покупать у клиента уже не осталось. Это «козырь в рукаве» для продавца, который склоняет к покупке.

Пример реализации:

«Если мы не успеем привезти пиццу за 30 минут, вы получите её бесплатно».



«10 лет преимуществ»  
Практическая пошаговая система  
[molodost.bz/10-let/](http://molodost.bz/10-let/)

# Tips

## Подсказки

- Тестируйте разные гарантии:
  - 100%, 130% или 200%
  - Дополнительное возмещение за временные издержки
  - Условная и безусловная гарантия

# Вопросы

## Вопрос №1

Какого рода гарантии помогли вам принять решение купить?

## Вопрос №2

В каком маркетинговом обещании вы уверены на 100%, что готовы подкреплять его возвратом денежных средств?



# Внедрение

## Задание №1

Продумайте на какой товар/услугу и какую гарантию вы можете дать.



## Задание №2

Продумайте, разработайте и добавьте блок с гарантией в виде модуля или слайда в ваше продающее послание.

