

Ограниченный или большой выбор услуг и товаров? Что эффективнее для продаж?

Автор: Наталья Невзорова
27.09.2012 16:44

Я работаю в офисе с клиентами и консультантами. Иногда с улицы заходят наше Котлашане и хотят выбрать какой либо продукт из нашей линейки товаров. Я интуитивно даю на выбор 2 или максимум 3 продукта, но не более. Почему?

Имея опыт работы с клиентами я знаю, что когда клиент хочет выбрать помаду и ему даешь пробники ВСЕХ помад, он не выберет ни одной. Только в единичных случаях продажа состоится, если этот человек знает чего хочет. А когда дашь 2-3 цвета пробников помады, то выбор будет сделан быстро и в пользу одного, а иногда даже и в пользу двух цветов. Из чего я сделала вывод, что чем больше выбор, тем труднее принять решение.

Сегодня нашла подтверждение этому в статье на одном из ресурсов интернета ["E-Mag nat"](#)

Статья интересная, с примерами. Причем там затрагивается не только аспект традиционной продажи товара, но и интернет-маркетинг. Здесь привожу в пример небольшой отрывок из статьи:

В группе потребителей, которым на выбор предлагалось 24 вкуса желе, 60% соглашались принять участие в дегустации; в группе, которой предлагалось только 6 вкусов, этот показатель снижался до 40%. Эти данные однозначно свидетельствуют в пользу большего выбора, но главный вопрос – в какой из групп был выше процент не просто продегустировавших продукт, но сделавших покупку?

В первой группе процент сделавших покупку составил 3%, а во второй – 30%!

Представим это в реальных числах. К примеру, вы предлагаете принять участие в дегустации 100 покупателей. Если вы предложите им на выбор 24 вкуса желе, то 60 попробуют продукт, но только 2 (1,8, если быть точными) человека сделают покупку. Если же предложить всего 6 вкусов, продегустируют желе 40 человек, зато сделают

Ограниченный или большой выбор услуг и товаров? Что эффективнее для продаж?

Автор: Наталья Невзорова
27.09.2012 16:44

покупку – 12.

{jcomments on}