

جزء بسيط مما ستتعلمه لاحقًا بالتفصيل

1. لغز "التثبيت":

كيف تجعل أعلى منتجاتك تبدو "زهيدة السعر"؟

هل تساءلت يومًا
لماذا تضع الشركات الكبرى
خيابًا باهظ الثمن لا يشتريه أحد؟
ليس لبيعه، بل لغرض أكثر دهاءً
سأكشف لك كيف تزرع "مرساة"
في عقل عميلك
تجعله يرى سعرك الأساسي
وكأنه صفقة العمر التي لا يمكن تفويتها
الأمر لا يتعلق بالقيمة التي تقدمها،
بل بالقيمة التي يتخيّلها العميل أولاً.
"فالرقم السحري" إذا وضعته في مكانه الصحيح،
تحكمت في حكم عميلك على الأشياء .
سأساعدك لكي تستخدم
تكتيك المرساة الذهنية
لتجعل أعلى عروضك يبدو "هدية"،
ولتجعل السعر الذي تطمح إليه
هو الخيار الوحيد المنطقي في عين العميل
نحن لا نغير السعر



نحن نغير الواقع الذي يراه العميل.

2 . استراتيجية "المنتج الأسير":

قفّل لا يفتح إلا بمفتاحك

هل تريد أن يتحوّل العميل
من "مشتري لمرّة واحدة" إلى "شريك في أرباحك للأبد"؟
هذه الاستراتيجية هي الفخ السحري؛
حيث يدخل العميل من بابك المفتوح بكل ثقة،
ليجد نفسه داخل نظام متكامل
صُمم ليكون منتجك هو الحل الوحيد المستدام له
إنها عملية تحويل العميل
من مجرد عابر سبيل إلى أسير لخدماتك،
وهو يشكرك على ذلك
سأعلمك كيف تصمّم عرضًا يبدو مغرّبًا جدًّا في البداية،
درجة تجعل العميل يدخل عالمك طواعية،
ليجد نفسه داخل منظومة ربحية مستمرة لا يريد الخروج منها
هي استراتيجية "المدخل السهل والارتباط الأبدي".

المعلومات التي في هذا الكتاب يا صديقي ليست للقراءة
هي للتنفيذ الجراحي.



والطرق التي ذكرتها لك
هي مجرد قشرة بسيطة
لعمق ما ينتظرك داخل الكتاب
لكن، مجرد "المعرفة" لا تكفي..
أنت بحاجة إلى **المشروط**
الذي تنفذ به هذه العمليات الجراحية في تسعيرك.
لهذا السبب، لم نكتف بالكتاب،
بل صممنا لك **الأداة السرية**
التي ستقوم بالحسابات المعقدة نيابة عنك،
لترسم لك خارطة التسعير المثالية بضغطة زر
ولأننا نعلم أن الخطأ في "التسعير"
قد يكلفك ثروة، لم نتركك للتخمين
مع الكتاب،
ستمتلك **"الأداة الرقمية المحرّمة على المنافسين"**
المحرك الذي يحلل، يحسب، ويخرج لك الأرقام
التي يجب أن يراها عميلك ليقول "نعم" فوراً
الكتاب يعطيك الخريطة.. والأداة هي المحرك
بدونهما، أنت لا تبيع، أنت فقط تأمل أن يشتروا.



هذه مجرد البداية.. اضغط للعودة وإدخال إيميلك لتحميل النسخة كاملة