

杰·亚伯拉罕

使用“免费”的38种方法

*Tuesday, November 15th 2010
From the Desk of Jay Abraham*



在所有语言当中，免费是最有力量的词汇。

这么多年以来，“免费”一次又一次的被证明，它是市场营销当中最重要的词汇。

大多数营销人只是偶尔使用“免费”策略。但是，很少有人把免费这个策略用到最好，即使是很有经验的人也不例外。事实上，我从来没有见过任何一个营销人员能尽可能多的去使用这个甚为重要的词汇。

我建议在任何可能的场合下都要去使用“免费”策略。我们可以在网络上，广告标题内，商务信件上，优惠券，宣传册，订购卡上，等等任何场合你都可以去应用。没有什么词汇能与免费来比较了。一旦你使用了它，你的市场将被大大的打开。

当我回忆过去我在营销过程中所遇到的所有障碍时，我才发现免费对我的意义是什么了。对我而言，我在犯一个明显的错误，打个比方说吧，就像是把激光切割机收起来，而徒手去做切割的工作。

因为到目前为止我还没有发现任何一篇关于这一颇具魔力词汇的文章，因此，

我决定：利用这一章的内容来集中描写如何有效的利用免费这一词汇。

也许你对其中我引用的一些例子已经比较熟悉了，如果是这样的话那么就太好了，你已经走对路了。

即使有任何一名读者告诉我，他曾经使用过哪怕是半点免费的东西都会令我很惊讶。

请仔细学习本章的内容。

我敢保证你会深受启发，并且用你从未用过的方法去使用免费这个词。

这里有我用过的38种免费的方法，去销售各种各样的产品和服务。



【注：本报告由作者授权  “秘密行销网” 翻译发行，更多顶级营销资料请登录 www.mimixingxiao.com 查看】



1. 申请免费试用

如果广告商必须选择最有效的，能够经得起时间考验的话，提供免费试用将是他们最佳的选择！

站在顾客的角度看问题，我们就可以明白：当你被邀请去购买一种你从未接触过，也从未了解过的公司的产品，免费试用可以降低你担心钱财被浪费的风险。

当你的销售是建立在免费试用的基础上的时候，你所得到的回应率将是用全部现金直接购买的2倍以上。

如果您的产品适合免费试用的话，试用期的长短将是一个很重要的抉择。

对于图书之类的简单产品1-14天的试用期就够了，而对于像计算机软件或者家庭学习课程之类的稍复杂一些的产品，30天或者更长的试用期比较合理。

使用免费试用后，一般来说人们会购买更多的产品。

提升10%或25%已经是很不寻常的了。

但是，如果你的销售额翻倍了的话，付出多一点也是值得的。

2. 免费样品

提供免费样品是一种非常强大的销售技巧。可以通过邮寄或零售店的方式来实现这一策略。

在糖果生意，使用免费品尝软糖，巧克力，冰淇淋等东西常常会给我带来额外的客源。

在那些像图书出版或者其他的信息服务等行业内，附带的免费样刊或者协议等常常可以带来更多的销售业绩。

如果你的产品可以提供样品，我强烈建议让你的顾客免费使用。

3. 免费赠品

假设你的产品很有吸引力，再也没有任何事情能比免费的赠品更能提高销售业绩了。

但其中的秘密就是你的免费的礼物必须很有吸引力。在你选择免费礼物以前你需要回答一个很好的问题：那就是将要作为免费礼物的产品如果出售的话，是否有人会去购买它。

一旦你为顾客准备好了一个非常棒的产品，同时附赠了一款免费的礼物，那么你还可以继续尝试另外一种免费的赠品，看其是否能够在销售业绩上超过前者。

4. 能迅速推动回应的免费赠品

一种极好的营销策略就是向那些立刻购买产品的顾客提供一款免费的礼物。这里我推荐一种有效的赠送礼物的概念：

立即订购的顾客可获得免费的奖励。

如果你在10天之内就要购买的话，（或者，如果你在12月30前购买的话——具体给出截止日期的话会更加有效果）我们将送给您一篇完全免费但很有价值的专门报告，在报告中，您将会了解到...

5. 免费现金

我曾经使用过铜币便士，就是一个一角的硬币，也用过一美元钞票而且还用过巴西的银行币以及德国马克。在你的邮寄包裹中，现金总是很吸引注意力的一种东西。

几乎不可抗拒的“吸引眼球的”的文字就是像这样的文字：

“内附赠有现金..., 请您立刻打开！”

你的包裹上的文字可以像这样开头：

“我在这一封信中附上一张崭新的美元钞票有两个原因：

1. 为了吸引你的注意力。
2. 为了渲染你将要挣到的钱的数量。前提是你需要和杰亚伯拉罕建立关系。

6. 免费体验

一种很吸引人的方式去吸引潜在客户来尝试你的产品的方法就是让他或她自己去体验一段时间你的产品。

一种有效的方法就是：

“您可以免费试用这台令人惊异的空气过滤器30天，我们承担这其中的一切风险。我们会在您收到我们的产品31天后兑现你的支票或者您的信用卡。如果您对我们的产品不是很满意，仅仅需要您将其退还给我们即可，我们会返还给您还没有签出的支票”。

7. 免费预定

这是一种鼓励许多顾客在进入我的业务数据库或者加入我的公司组织之前提前留下姓名预定的促销技术。如果您在您的业务范围内提供一种免费的服务，并且这种服务即可以帮助您的顾客，同时又能够增加顾客对您的信任度的话，那么这种免费的服务就是一种有效的营销工具。

8. 内附免费礼物的信息

我在信封上使用这种方法去激励收到信件的顾客打开并且阅读信件，这种方法使我赢得了90%的市场！

当然了，我从不使用任何绝对不真实的信息。这样做即不道德也不合法。如果

你欺诈某顾客打开了一封信件,而里面却没有包含你在信封外面所作出承诺的东西,

顾客会立即停止阅读你所提供的其他材料。并且,你将会让人们马上决定停止和你的一切商业来往,现在是将来更是。

9. 寄送免费信息

当你提供免费信息寄送服务时,一定要这样说:“请放心,您不回复的话,销售员绝对不会主动给您打电话的”。

你的潜在顾客会发现这些叙述非常有吸引力,许多人对强求的推销员很反感。

10. 寄送免费的小册子

如果小册子所提供的东西很有吸引力的话,那么他所产生的影响力是不可估量的。不管你所做的生意是什么,

一条很有价值的免费信息绝对是非常好的吸引顾客的法宝。

11. 买一赠一

你出售产品的赠品对于销售来说是很重要的。但多数情况下绝大多数的人很难去理解、去接受你所提供的赠品。

因此,适当的改变一下你所提供的赠品对于提高顾客响应率来说是很重要的。一次简单的改变可以使响应率成倍或者成3倍的增加。

例如,买一赠一,若干年前玛丽卡特通过提供下面的赠品:而成功组建了一家跨国涂料公司。

“购买一桶油漆——您就可以免费获得另一桶。”

12. 免费咨询

这是一种非常棒的专业的特别服务，例如律师，医疗，会计，按摩保健等领域。解答了在每个顾客心中的问题。

“难道我真的要像牙医（或其他专业服务）那样吗？”。

我强烈建议将这个方法应用到任何专业的领域，因为它的却能给你带来顾客。

在购买你之前，先了解你。

13. 内附免费测试

这是一种主动式的让顾客参与的方式。我曾经销售书籍而提供了一份测试卷，内容是这样的：

“内附为超过40岁的男人免费做前列腺测试。”

你是否已经拥有或者你能够为你生意创作一封很有吸引力的测试卷吗？如果是那样的话，大多数人会将其填写好随后便会和你做生意。

14. 免费门票抽奖

对于大多数的提议，特别是零售业和研讨会，这种方式很有吸引力。零售店可以在专门的销售中提供免费抽奖，如果你能提供免费的东西，或者在前期研讨会时，提供免费门票奖励，会给你带来更多的订单。

15. 免费奖励积分

对于俱乐部或者顾客经常光顾的项目，免费奖励积分可以提高销售额。毫无疑问，航空公司对于常飞顾客的优惠一定记忆犹新吧。你可以为你自己的生意制定优

惠政策。

16. 免费竞赛

竞赛对于许多顾客来说是很有吸引力的一件事情，这些竞赛可以是多种多样的。例如，你可以做一些字谜游戏来让你的顾客猜。这种游戏你最好是和你的生意有关系的。

17. 首月租金免费

任何时间您都可以提供免费的租用业务，业务领域可以是地产，汽车，或者其他的可租用业务。

例如一座大厦的一层办公楼，如果条件允许，免费的时间仅可能的长一些，如 6 个月或者一年。

如果您正在进行出租业务的谈判，你最好想办法给对方提供一段时间的免费租用业务。并将其作为你们交易的一部分。

18. 免费课程

如果您是一位某一学科的教师，例如音乐、网球或者法语，那么通过提供免费试听的服务，您的客户数量会大增。您的潜在客户在没有束缚的环境下听您的课会感觉到特别的放松。

19. 免费假期

如果您享有滞留货物等待销售的话，为您的客户提供免费旅游的机会不失为一种很好的促销方法。如果他们喜欢的话，他们就会购买你的产品的。

20. 为我们的顾客提供免费服务日

比方说，在您周末早晨起床后对您的顾客说：“来过周末吧，我们为您提供免费自由的周末服务。”

21. 免费斟酒

如果您开的是一家饭馆或者酒吧，那么通过您的免费续酒服务，您一定会得到很多销售业绩。这样您可以为您的顾客创造很高级的快乐时光。

22. 免费洗车

加油站和汽车维修服务站可以大大增加销售额，只要他们愿意为顾客提供免费的洗车服务。条件就是您在他们的公司消费在20美金以上。

23. 免费换油

那些汽车维修服务中心或者是机械维修部门，如果他们愿意提供免费更换机油的服务的话，就会大大吸引那些驾车的用户了。

或者是附赠那些真正具有内在价值的业务也可以。

24. 免费专业报道

不管提供主要的服务或者产品是什么，专门的报道还是很受顾客欢迎的，只要这篇报告提供了大量的有价值的信息，同时你可以将你产品的介绍包含其中，那么可想而知，您顾客的响应率一定能够很高的。

25. 免费书籍

所有的各种书都可以作为很有吸引力的礼物。您可以提供一种畅销的出名的书或者仅仅任何与您的潜在客户相关的书籍。词典也可以作为礼物，几乎所有的人都很看中它们。

26. 免费光盘

提供高品质的视频或者音频是很受欢迎的。

如果您提供的产品或者服务是通过色彩和视觉的效果来体现价值的，那么要尽可能的利用视频的手段去展示产品，后来你就会发现这样做其实是很经济的，花费一般在2-6美元之间。

27. 免费软件

电脑软件或者是CD，常常会增加产品的附加值。如果你的顾客想要一个免费的碟片的话就给他，这样无形中提升了你的产品的等级，你的顾客群体也会随着扩大。

28. 免费通讯

免费的时事通讯也许是所有提高产品销售额中最不为人所知道的推手。一篇好的时事通讯应该包含有许多重要的信息，同时也因该是我们与顾客和客户之间沟通的重要渠道。时事通讯最主要的作用在于它们能让你的顾客慢慢形成一种习惯。你的顾客在阅读时事通讯的时候就会想着去购买你的产品了。

（注：凡在秘密行销网或www.beieryou.cn 订购过《行销之神谋略大全》的客户，我们会把您作为我们的3A级客户，今后您将会收到更多不对外公布的顶级营销讯息，而且都是第一手的顶级资讯。秘密行销网www.mimixingxiao.com）

29. 免费计算器

尽管大多数的人已经有至少一个计算器了，每个人好像还都想再要一个新的。一个免费的计算器对于任何产品都有着不可估量的促进作用。

30. 免费豪华小汽车

这绝非是我在开玩笑！如果您出售高价的产品，例如一座价值5百万美元的大厦，或者一架直升机。亲爱的读者，您就可以送给您的顾客一辆免费的奔驰或者保时捷汽车！

我所做过的最成功的邮寄目录销售时就曾经说“为了让一辆劳斯莱斯开进您的办公室，请您做一下下面的测试”这个测试是很伟大的。当然，这辆车不是一辆正常大小的车，而是一辆车的20分之一的模型，这辆车批发花费100美元。但是它却物有所值，因为每一个客户对于我们而言是很有价值的。这样就创造了动人的礼物，我们的顾客很喜欢。

31. 免费地图

一幅详细的地图或者地图册可以带来很多的业务。很明显，如果您的业务与旅游有关，地图就是一种非常理想的礼物。

32. 免费瑞士军刀

一把刻有购买者姓名的便携刀，有时候会增加类似售价2,000美元的软件之类的产品，业务量达到30%以上。

33. 免费金币

免费的金币已经被成功的应用到各种各样的市场营销中。包括时事通讯以及图书出版商，硬币销售商，它可以说是一个购买诱导者。

34. 免费啤酒杯

一只真正的德国设计的啤酒杯，明显地提高了软件的售价。令人惊讶的是，这副软件邮寄给行政主管和电脑爱好者，他们看到后充满了热情。

35. 免费的T恤

许多商品都通过提供一件免费T恤衫礼物而增加了销售额。因为不管人们有多少件T恤衫，他们还是很想要一件。

36. 免费的帽子

帽子，像一只棒球式的鸭帽，上面醒目的印有品牌的标志或者装饰，就可以作为一件很有吸引力的礼物了。

37. 小孩免费

当您在为某事或者某人供货时，如果告知对方其配偶或者子女可以免费享受同样的服务时，可以大大提高你的销售额。

38. 拉客过来免费

如果您提供付费参加会议之类的项目，您告诉他，如果他能带过来一位客人，他就可以免费参加的话，一定有很多人参加。这个人是他愿意带来的任何人。

这种类型的礼物适合于那些，做保险、广告以及出版业之类的业务的人。

请你将黄页作为你事业开始的地方。你也可以自己创造一些新的免费的礼物。并不仅仅限于这里所列出的。

此外，你也许会获得很多新的想法。

你喜欢免费的礼物吗？我打赌您一定喜欢！我也喜欢！几乎每个人都喜欢。

你会让你的广告、网络文件，邮件得到极大的响应率吗？只要你应用任何语言中都最有力量的词汇“免费”。

在您计划任何营销活动之前，一定要问自己这样一个问题：我能以什么样的方式来使用我的词汇——最有魔力的词汇“免费”呢？

现在，专注的开始你的营销吧。

杰亚伯拉罕《行销之神谋略大全》详情见：www.beieryou.cn

秘密营销网

2010-11-29 晚上 21: 02

