



Студия Дениса Каплунова

# ЧЕК ЛИСТ

## ПО РАЗРАБОТКЕ БОНУСОВ

- Есть ли вообще у вашего предложения бонус?
- Если вы не можете придумать бонус — подумайте, может ли им выступить какая-то часть вашего товара или услуги?
- Убедитесь в том, что ваш бонус реально ценен, и клиент не может его больше нигде получить (или скачать) бесплатно.
- Убедитесь, что вы не просто озвучили бонус, а рассказали все подробности с выгодами для клиента.
- Насколько ваш бонус дополняет основной продукт? Убедитесь в том, что он имеет к нему самое прямое отношение.
- Убедитесь в том, что вы конкретно оценили свой бонус в деньгах и показали это клиенту.
- Подумайте, можете ли вы предложить клиенту не один, а несколько бонусов?
- Убедитесь в том, что ценность бонуса (в том числе денежная), а также суммарная ценность нескольких бонусов (если вы их используете) не превышает стоимость основного продукта.
- Убедитесь, что вы сообщили клиенту о бонусе с помощью призыва к действию, например, по формуле «оформляйте заказ прямо сейчас и ...»
- Убедитесь в том, что это уникальный бонус, и вы его больше не используете к другим продуктам.