

De 7 Cialdini principes

Doe voor iedere webpagina (of e-mail of advertentie) altijd even de Cialdini Check, om te kijken of je 1 of meerdere principes kunt toepassen.



Sociale bewijskracht

'Als iedereen het doet, dan zal het wel goed zijn'

Mensen zijn kuddedieren. Zodra we niet zeker weten wat we moeten doen in een bepaalde situatie kijken we naar het gedrag van anderen om ons heen.



Autoriteit

'Als een expert het zegt, dan moet het wel waar zijn'

Als we autoriteit ervaren gaan we automatisch gehoorzamen. We luisteren naar deskundigen, waarvan we weten (of denken) dat ze verstand van zaken hebben.



Commitment & Consistentie

'Wie A zegt, móet wel B zeggen'

We handelen graag in lijn met wat we eerder deden of zeiden. Als we toezeggen iets te willen hebben, is de kans groter dat we het ook daadwerkelijk gaan kopen.



Sympathie

'Sympathieke mensen krijgen meer gedaan'

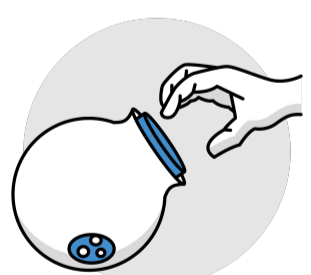
We nemen eerder iets aan van mensen die we aardig vinden of die op ons lijken. Zorg dat je sympathiek overkomt bij je websitebezoeker en verhoog daarmee de gunfactor.



Wederkerigheid

'Wie geeft, die krijgt'

Onze onbeheersbare neiging om iets terug te doen voor iemand die ons iets geeft. Dit is het sterkst als hetgeen dat we krijgen betekenisvol, onverwacht of persoonlijk is.



Schaarste

'Nu of nooit!'

Iets dat moeilijk verkrijgbaar is wordt voor ons waardevoller. Iets dat alleen vandaag nog in de actie is, hoe groot is dan de kans dat je het ook vandaag koopt?



Eenheid

'Iemand die één van ons is vertrouwen we meer'

Het benoemen van een gedeelde identiteit leidt tot meer vertrouwen. Eén van de meest voor de hand liggende vormen van eenheid is familie.

Hulp nodig bij het toepassen van de Cialdini principes op jouw website?

Neem contact op met: Arjen Hanssen | arjen@online-overtuigen.nl | 06 54 33 60 79