



«7 фраз, которые закрывают клиента на бронь»

1. «Давайте сразу зафиксируем бронь, чтобы цена не выросла.»

☞ Работает на эффект **страха потери**: клиент понимает, что лучше принять решение сейчас.

2. «Этот вариант может быстро закончиться, а у вас будет гарантия, что тур за вами.»

☞ Подчёркивает **ограниченность ресурса**.

3. «Представьте, как вы завтра просыпаетесь у моря...»

☞ Включает **эмоции и визуализацию**, переносит клиента в будущее.

4. «Я понимаю, что вам важно всё взвесить. Давайте я забронирую без оплаты, и у вас будет время спокойно подумать.»

☞ Снимает **напряжение и страх ошибки**.

5. «Этот тур лучше всего подходит именно под ваши пожелания: комфорт, бюджет и даты совпадают идеально.»

☞ Использует **зеркаливание потребностей клиента**.

6. «Многие наши клиенты в похожей ситуации выбрали именно этот вариант — и оставались довольны.»

☞ Работает через **социальное доказательство**.

7. «Сейчас можем оформить бронь, а детали доработаем позже.»

☞ Двигает клиента к **первому шагу без давления**.