Prolite – Teknik ‘That’s Not All’ dalam Psikologi: Rahasia di Balik Strategi Persuasi yang Bikin Kita Sulit Menolak!

Pernah nggak sih kamu lagi nonton iklan atau belanja online, tiba-tiba dapat penawaran tambahan yang bikin kamu berpikir, “Wah, ini sih nggak bisa ditolak!”

Misalnya, kamu beli satu barang dan tiba-tiba si penjual bilang, “Tapi tunggu, masih ada lagi!” lalu mereka menambahkan bonus yang bikin penawaran tersebut makin menggoda.

Baca Juga:Primebiz Hotel Cikarang dan Tipsy Runner Hadirkan “Pace & Vibes”, Satukan Semangat Lari, Kesehatan, dan Kreativitas

Nah, itulah yang disebut dengan *teknik “That’s Not All”* dalam psikologi. Teknik ini sering banget digunakan di dunia pemasaran untuk mempersuasi atau mempengaruhi keputusan kita sebagai konsumen.

Artikel ini akan menjelaskan apa itu teknik persuasi *That’s Not All*, bagaimana cara kerjanya, serta mengapa teknik ini begitu efektif dalam meningkatkan penjualan. Yuk, kita bahas lebih lanjut!

Apa Itu Teknik “That’s Not All”?

Teknik ‘That’s Not All’: Trik Persuasi Cerdas yang Bikin Kamu Sulit Menolak

Ilustrasi berbelanja – Freepik

Baca Selanjutnya
Program Gemar Makan Ikan Digalakkan Pemkab Purwakarta