

۹ استراتژی فروش حرفه ای

((راهکارهایی که می تواند فروش شما را افزایش دهد))

۱- برای مشتریان ارزش قائل شوید و به آنها اهمیت بدهید .

اگر می خواهید بیش تر بفروشید! از فروش دست بکشید. در عوض به مشتریان یاری برسانید.

((یعنی قبل از اینکه فروشنده باشید سعی کنید مشاور باشید))

۲- با مشتریان تان همدلی کنید و سعی کنید با آنها ارتباط برقرار نمایید.

وقتی بتوانید با آنها ارتباط برقرار کنید و احساسات و نگرانی های آنها را بفهمید، با زبانی می توانید با آنها صحبت کنید که انگار درون قلب آنها می باشید. در نتیجه به راحتی به شما اعتماد می کنند .

سخنی که از دل برآید لاجرم بر دل نشیند.

۳- در ارتباط اول سعی کنید بیشتر شنونده باشید تا گوینده و به هیچ عنوان اقدامی برای فروش نکنید.

سعی کنید نیازهای مشتری را درک کنید و با طرح سوالات کلیدی او را وادار به صحبت کنید.

فروش، برطرف کردن نیاز پیش فرض مشتری ست، نه برطرف کردن نیاز خودتان به فروختن چیزی

• اطلاعات روانشناسی تان را بالا ببرید تا بتوانید شخصیت افراد را در ارتباط اول حدس بزنید. وقتی این مهارت را بدست آورید باید بدانید که طریقه ارتباط برقرار کردن با هر شخصیت متفاوت از شخصیت دیگر است.

۴- در ارتباط با محصول یا خدمتی که ارائه می دهید، ببینید چه ویژگی برای مشتری اهمیت بیشتری دارد و نگرانی او در چه قسمتی است. پس اگر متوجه شدید با بزرگ کردن آن ویژگی، نظر مشتری را جلب نمایید.

۵- قبل از اینکه برای بار اول مستقیماً به مشتری مراجعه کنید، بدتر اینکه از قبل هم هماهنگی نکرده باشید، سعی کنید یک معرف و توصیه کننده و یک پل ارتباطی پیدا کنید.

تماس های از قبل هماهنگ نشده برای آدم های تازهکار و غیر عادی ست. تازهکار و غیر عادی نباشید. یک پل ارتباطی پیدا کنید.

۶- سعی کنید مشتری هایی را پیدا کنید که عمده بخرند نه خرده.

۷- شدت عمل و سماجت بخرج دهید.
(از این نترسید که مشتری چطور در باره شما فکر می کند)

شما به خاطر شدت عمل، یک نفر از پنج مشتری بالقوه را از دست می دهید. ولی آن چهار مشتری دیگر را به دست می آورید.

۸- در انتخاب مشتری ها از قانون ۸۰/۲۰ استفاده کنید.

یعنی همیشه ۲۰ درصد از مشتری ها ۸۰ درصد سود دهی شما را به همراه می آورند. پس سعی کنید آن تعداد کم ولی سود رسان و با ارزش را پیدا کنید و روی آنها تمرکز کنید.

از این طریق می توانید مشتری های ارزشمند را شناسایی کنید :

۱- افراد و موسساتی هستند که براحتی در دسترس بوده و بازاریابی و تلاش کمی لازم است تا آنها را بشناسید.

۲- ارزش خدمات و محصول شما را براحتی درک می کنند و در تصمیم گیری خرید سریع هستند.

۳- افرادی هستند که بعد از یکبار خرید ارزش مادام العمر بالایی دارند و مرتب خرید هایشان را تکرار می کنند.

۹- برای یافتن مشتری با ارزش سعی کنید بجای گذاشتن وقتتان روی چند میلیون نفر ، یک لیست محدودی از افراد و موسسات کلیدی که می توانند رابط خیلی از مشتری گردند، انتخاب کنید و تمام تمرکزتان را روی جلب اعتماد آنها بگذارید.

- برگرفته از کتاب دیوانگان ثروت ساز، اثر دارن هاردی
- تنظیم کننده : بهنام زرین فر- مشاور فروش و بازاریابی