

3 راه ساده فروش

این 3 راه ساده فروش در اثر تقاضای شخصی مشتری صورت می گیرد. آنها بی توجه اند به این موضوع که شما چه چیزی و چطور یا کجا محصولاتتان را می فروشید.

1. دقت کنید که حواس مشتری را به خود جلب کنید.

آیا 3 پیغام تبلیغاتی فروش را به خاطر می آورید؟ آیا می توانید حتی یکی از آنها را هم به خاطر آورید؟ اکثر مردم قادر نیستند... و این شامل مشتریان آینده شما نیز می شود. و دلیل آن است این که آنها به تاثیر مسقیمی که تبلیغ بر رویشان می گذارد، آگاهند ولی شاید در ظاهر آن را رد می کنند. این یک مانع بزرگ است که شما باید بدانید چطور بر آن غالب شوید پیش از آنکه شروع به فروش کالايتان کنید.

شما باید توجه مشتری را کاملا جلب کنید- بسیار دقیق و سریع- و گرنه در فروشتان موفق نخواهید بود. اینجا 3 راه پیشنهادی و اثبات شده است که توسط آنها قادر خواهید بود توجه مردم را به سرعت بدزدید: -به طریق علمی اثبات کنید. مثلا بگویید: " حتی دکترم نیز از این محصول **بهداشت** استفاده می کند. " -آنها را با گفتن جمله ای خاص متعجب کنید مثلا: محصول ما را بخرید و تا یک ماه پولش را نپردازید. -سوال تحریک آمیز بپرسید. مثلا: اگر شما یک تاجر رده بالایی، چرا 6 عدد از محصولاتمان را نمی خرید؟ توجه: عنوان مقالاتتان بر روی وب سایت نیز می تواند جلب توجه خواننده کند. بسیاری از مردم در سایت های مختلف می روند و به سرعت از آن خارج و به سایت دیگری می روند- مگر اینکه به محض ورود به سایت با عنوان محرک یا تعجب بر انگیزی مواجه شوند.

2. بر روی روابط انسانی تاکید کنید.

بسیاری از مشتریان دور اندیش حاضرند از اشخاص حقیقی بیش از شرکت های حقوقی خرید کنند. به جست و جوی راهی بپردازید که روابط شخصی شما را با مشتریان دوراندیش ایجاد کند. مثلا:

... اگر شما روبه روی مشتری و به صورت حضوری کالایتان را به او بفروشید، به زمان کمی جهت شناخت مشتری تان نیاز دارید و او نیز شما را حضوری بیشتر خواهد شناخت.

... اگر شما اقدام به فروش کالا بر روی اینترنت کنید نیازی به حرف زدن با مشتری ندارید و او از طریق عنوان های سایت تان و متن های آن به شما اعتقاد پیدا و خرید می کند. آنچه که شما در معرفی خود و محصولاتتان بر روی سایت ارائه می دهید باعث اعتماد مشتری می شود. پس در انتخاب بهترین و ناب ترین عناوین که باعث بر آورده کردن نیاز مشتری می شود، کوشا باشید.

توجه: خودتان کالا را به مشتری بفروشید تا از کالای مناسب و راحت شما آگاه شود. ولی در ادامه برای جلب اطمینان او

تاریخچه شرکتتان و نتایج زیاد فروشتان را نیز به او ارائه دهید تا از توانایی زیادتان در صورتبخشی به وعده هایشان مطمئن شود.

3. موجب بیداری تصورات مشتری تان شوید.

سود کالایتان را برای مشتری در قالب کلماتی زیبا و کلام دلنشین متصور شوید. بعد به او بگویید که با این منافع و مزایای زیاد کالای ما چه احساسی در استفاده از آن دارد.

دقت کنید: اگر کالایتان را می فروشید پس برای خریدار کالا شرح دهید که مزایای استفاده از آن چه لذت بخش خواهد بود و احساس مرفه بودن از کالا را بدون هیچ شکی به او بگویید. مثلا: اگر به مشتری تان قایق می فروشید شرح دهید که با آن قایق در میان امواج آب همراه و کنار دوستان چه لذتی خواهند برد. اگر فرصت شغلی تان را این گونه ارتقا دهید، خودتان حتی تصور کنید که بعد از مدتی کار سخت در خانه بودن و بدون کارفرمای بالای سر چه لذتی خواهید برد. توجه: از اینکه کلمات و توضیحات شما باعث ایجاد تصورات دل انگیز می شود مطمئن شوید، نه اینکه با توضیحاتتان ویژگی های کالا را شرح دهید. مردم در هنگام خرید، زیاد به ویژگی های کالا که در برگیرنده تکنولوژی پیشرفته است توجه نمی کنند. مثلا در هنگام خرید یک نوشیدنی خنک، حتی سالم، به درصد سلامت آن زیاد توجه ندارند. بلکه فقط می خواهند از خنکی آن در طول یک روز طولانی و گرم، لذت برند.

این 3 راه ساده فروش محصولات با اخلاق بشری نیز سازگار است. آنها را در صفحات وب خود بکار برید. درصد زیاد فروش باعث شگفتی تان خواهد شد.

مرجع: روزنامه تفاهم