

هفت رمز فروش موفق

طبی سالها، ما برای شناسایی مسیرهای بی شماری که برای فروش وجود دارد، تلاش بسیار کرده ایم: گوش دادن به صداها نوار صوتی و تماشای فیلمهای ویدیویی فروش .

امروز هم، هنوز هنگامی که از ما، در مورد افزایش مهارتهای فروش سوال می شود، حقیقتاً پاسخ ما به طور حیرت آوری، بی اندازه ساده است .

ما دریافته ایم که هفت رمز پنهان برای فروش موفق وجود دارد، و ما از آنها برای رشد بعضی از موفق ترین شرکتهای تجاری در آمریکا استفاده می کنیم. ما همچنین از این رموز تحت عنوان مشاور تجاری برای رشد شرکتهای نخبه جهانی سود می بریم .

این وعده را به شما می دهیم که با استفاده از این رموز، به زودی شاهد افزایش فروش خود باشید همچنین شاهد مشتریانی خرسندتر و تجارتي سودآورتر خواهید بود. با این امید، ما هفت رمز فروش موفق را بیان می کنیم .

۱- گزینش هدف (هدف گذاری): همه افراد موفق، اهداف بزرگی را برای خود ترسیم کرده، و سپس این اهداف بزرگ را به اهداف کوچکتر تقسیم می کنند .

اهداف به شما اجازه می دهند تا بر فعالیت خود تمرکز کنید، و تمرکز بیشتر، موفقیت بیشتری را برای شما فراهم می کند .

هنگامی که اهداف فروش خود را مشخص کردید، نیازمندید تا آنها را به اهداف روزانه تقسیم کنید، و سپس برنامه ها و اهداف روزانه خود را یادداشت کنید. همچنان که به فروش خود ادامه می دهید آن را با اهداف روزانه خود مقایسه کنید، تا به یک تعادل جدید برسید، از آنچه حاصل می شود می توانید اهداف روز بعد خود را تهیه کنید. آیا واقعاً دنبال کردن اهداف فروش روزانه با این طریق موثر خواهد بود؟ این عمل را برای بیست و یک روز ادامه دهید، به زودی از نتایج آن شگفت زده خواهید شد .

۲- یک برنامه فروش را دنبال کنید: همه پزشکان بزرگ، وکلای بزرگ، تکنسین های بزرگ و کسانی که فروش بزرگی دارند، در یک چیز مشترکند، آنها همگی برنامه ای را که شامل سوال کردن و گوش دادن به مشتریان است، دنبال می کنند. این مقاله اگرچه فضای لازم برای وارد شدن به جزئیات بیشتر را ندارد، اما اجازه دهید آن را به سادگی بیان کنیم . هر برنامه فروش که به خوبی طراحی شده باشد دارای هشت مرحله است، که با ایجاد رابطه دوستانه یا حسن تفاهم آغاز و با بستن فروش پایان می پذیرد . هنگامی که شما به دقت دوره های آموزشی فروش را بررسی می کنید، باید از اینکه این دوره حول محور هشت مرحله ای دور می زند مطمئن شوید. اگر غیر از این باشد شما قطعاً باید به فکر دوره های دیگری باشید .

۳- به مشتریان اجازه انتخاب بدهید: مردم دوست دارند خرید کنند، اما نمی خواهند کالایی به آنها تحمیل شود . نمایشهای تلویزیونی، فروشگاههای مواد غذایی، و فروشگاههای البسه، همگی به اهمیت اصل (آزادی انتخاب) پی برده اند، و فروشندگان بزرگ هم همینطور .

با آزادی گزینش، شما به مشتریان اجازه می دهید تا در کنترل شما باشند و به آنها آزادی لازم برای مقایسه خدمات خود را می دهید، قبل از آنکه آن را با پیشنهاد رقیبانتان مقایسه کنند . برای مثال شما ممکن است بگویید: ما می توانیم

برای واترپمپهای استاندارد خود یکسال گارانتی قرار می دهیم. و یا بگویید: ما می توانیم برای پمپهای ممتاز خود یک عمر گارانتی قرار دهیم. کدامیک از این دو روراستی و صداقت را نشان می دهد؟ با آزادی انتخاب مشتریان را از خود خشنود می کنید، فروش شما بالا خواهدرفت و سود بیشتری نصیب شما خواهدشد .

۴- تمرین فروش کنید: همه ورزشکاران بزرگ و فروشندگان، دریافته اند که چه اصلی به ظرفیت عضلانی برمی گردد، خود را عادت دادن به اینکه مجبور نباشید، درباره چیزی که بعداً باید انجام دهید فکر کنید. جایی که شما یک مشتزن یا فروشنده حرفه ای هستید، عکس العمل شما غریزی است و به صورت اتوماتیک عمل می کند .

ما به شما پیشنهاد می دهیم، تکنیک های فروش را به جای مشتریان با سایر همکارانتان تمرین کنید. در این حال شما می توانید تواناییهای خود را موردارزیابی قرار دهید. شما زمانی از دوره های فروش درک خوبی خواهید داشت که آن را به یک برنامه تبدیل و سپس با همکارانتان یا مدیر تیم فروش تمرین کنید، گویی آنها مشتریان شما هستند. هر روز درمورد آن گفتگو کنید و نتایج حاصله را در مقابل مشتریان به کار ببندید. تمرین، تمرین و تمرین، این یکی از رموز موفقیت فروش است .

۵-هرگز به فروشندگان خود به عنوان ابزار فروش نگاه نکنید: فروشندگان شما کاتب یا دستگاه پول شمار نیستند. نه دچار سوءتعبیر نشوید، نمی خواهیم بگوییم که پول مهم نیست. بدیهی است مجبورید تا برای فروش خود اهدافی داشته باشید و مجبورید به اعداد و ارقام توجه کنید، اما هدف ما از بیان اینها چیست؟

اینکه واقعاً فروشندگان بزرگ با قلبشان فروش می کنند نه با قلمشان. هنگامی که شما حقیقتاً نسبت به کسی حسن نیت دارید، آن را تماماً به نمایش می گذارید، و هنگامی که مشتریان درک می کنند که شما به آنها بیشتر از پولشان دلبستگی دارید، شما فرصت فروش بیشتری خواهید داشت .

۶- به همه مشتریان توجه کنید: مطالعات جنرال الکتریک نشان داد تبلیغ از طریق چهره به چهره (محواره ای)، سه تا پنج برابر موثرتر از شکلهای دیگر تبلیغ است .مشتریان ممکن است با انگیزه های متفاوت به شما مراجعه کنند، اما هیچ عاملی مهمتر از اعتقاد آنها به شما نیست .

یکی از ساده ترین و درعین حال آسانترین روشهای ایجاد انگیزه در مشتریانی که مراجعه می کنند، صحبت کردن با آنهاست تا مطمئن شوید که آیا از خدمات شما راضی هستند یا نه؟ و سپس از آنها تشکر کنید. در محیط رقابتی امروز اگر شما از این مقوله غافل شوید، سود زیادی را از دست خواهید داد. شما شریان حیاتی تجارت خود را بسته و مشتریان خود را از دست می دهید .

۷-با ابرستاره ها احاطه شوید: توقع مشتریان همواره بسیار زیاد است، و رقابت بین مشتریان هرگز شدید نیست. روزی خواهدآمد که دیگر کالاها برای مشتریان ایجاد انگیزه نمی کند، در آن زمان کارکنان شما نباید کوتاه یا بلند باشند. باید مطمئن باشید دارای تکنسین هایی هستید که می توانند در محیط رقابتی و زمان محدود، کالا و خدمات را با کیفیت بالا تولید کنند. شما مجبور هستید تا مدیران و ارزیابهایی را که می توانند این رموز فروش موفق را به کار گیرند به استخدام خود درآورید .

مطالب خود را با این جمله تمام می کنیم، اگر شما اهداف فروش خود را مشخص کنید، اگر اطراف شما با ابرستاره ها احاطه شود، و اگر شما رموز فروش موفق ما را به کار بگیرید، مطمئن هستیم نه تنها فروش و سود خود را رشد می دهید، بلکه از همه مهمتر شما عامل مهم هر تجارت بزرگ را توسعه خواهید داد: مشتریانی خوشنود.

منبع:خانه کارآفرینان ایران