



بازاریابی تلفنی چیست و چه کاربردی دارد؟

بازاریابی تلفنی چیست و چه کاربردی دارد؟

بازاریابی تلفنی، یکی از روشهای بازاریابی مستقیم است که فروشنده، از تلفن استفاده می‌کند تا با مشتریان خود ارتباط برقرار کند. بازاریابی تلفنی از مهم‌ترین و کم‌هزینه‌ترین روشهای جذب مشتری است. با کمک بازاریابی تلفنی، فروشندگان می‌توانند با مشتریان خود صحبت کنند، اطلاعات جدید را به آنها منتقل کنند، آنها را برای برقراری ارتباط با شرکت خود ترغیب کند و در نهایت بتواند محصولی را به آنها بفروشد.



ما انسانها، موجوداتی اجتماعی هستیم و در ارتباط با هم، می‌توانیم به اهداف خود برسیم. یکی از دلایل موفقیت روش بازاریابی تلفنی در جذب مشتری و فروش این است که ارتباط انسان با انسان به صورت مستقیم انجام می‌شود و این موضوع تاثیر زیادی روی فرد مقابل می‌گذارد. به همین دلیل است که بازاریابی تلفنی یکی از به‌صرفه‌ترین و موثرترین روشهای بازاریابی است که باعث صرفه‌جویی در هزینه‌ها و زمان می‌شود.

چه کسب‌وکارهایی به بازاریابی تلفنی نیاز دارند؟

بازاریابی تلفنی، از جمله روشهای مفیدی است که تقریباً همه کسب‌وکارها به آن نیاز دارند. هرکسی که محصول یا خدمتی عرضه می‌کند و به دنبال مشتری است، می‌تواند گوشی تلفن را بردارد و از طریق تماس با افراد، محصول خود را معرفی کند و مردم را برای خرید آن محصول تشویق کند.

اگر دقت کرده باشید، در اکثر سازمانها و کسب‌وکارها، فرد یا گروهی



برای فروش تلفنی حضور دارند و برای فروش تلفنی محصولات و خدمات تلاش می‌کنند.

به کمک بازاریابی تلفنی، افراد و شرکت‌ها می‌توانند مشتریان را برای خرید محصولات و خدمات خود ترغیب کنند. در میان تمام افراد و مشاغل، گزینه‌های زیر، بیش از بقیه به بازاریابی تلفنی نیاز دارند و باید روش‌های بازاریابی درست از طریق تلفن را بلد باشند:

- مسئولان فروش در شرکت‌ها و کسب‌وکارهای بزرگ
- نتورکرها و بازاریابان شبکه‌ای برای معرفی محصولات و فروش محصولات
- نمایندگان بیمه برای فروش بیمه به صورت تلفنی
- تولیدکننده‌ها و عمده فروشان برای جذب مشتری و فروش
- مشاوران املاک و سرمایه‌گذاری برای جذب سرمایه‌گذار و خریدار
- مشاوران آموزشی و تحصیلی برای جذب دانشجو

اگر گزینه‌های بالا را خوب نگاه کنیم، خواهیم دید که بازاریابی تلفنی برای اکثر کسب‌وکارها نیاز است و باید روش‌های فروش تلفنی را به خوبی یاد بگیرند تا بتوانند مشتریان را پشت تلفن متقاعد کنند.



بازاریابی تلفنی چیست و چه کاربردی دارد؟

۱۳ مزیت بازاریابی تلفنی

اگر فروشنده از روش صحیح و حرفه‌ای برای برقراری ارتباط با مشتری استفاده کند، مشتری می‌تواند با او ارتباط دوستانه برقرار کند. در نتیجه تبادل اطلاعات راحت‌تر می‌شود و در نهایت، مشتری برای خرید کردن مصمم خواهد شد.

بازاریابی تلفنی مزایای زیادی برای کسب‌وکار شما دارد. مطمئنًا با خواندن مزایای بازاریابی تلفنی شگفت‌زده خواهید شد و تصمیم جدی می‌گیرید که برای فروش با روش بازاریابی تلفنی وقت بیشتری



بگذارید.

موارد زیر، جزو نتایج مثبت و مزایای بازاریابی تلفنی هستند:

۱. به کمک بازاریابی تلفنی، کسب‌وکارهای نوپا می‌توانند سریع‌تر رشد کنند و شتاب بزرگی در فروش خود داشته باشند.
۲. **بازاریابی تلفنی** از روشهای مستقیم در بازاریابی است که در آن، هم فروشنده و هم مشتری به صورت هم‌زمان در ارتباط هستند و می‌توانند با هم حرف بزنند.
۳. یکی از مهم‌ترین مزایای بازاریابی تلفنی، صرفه‌جویی در هزینه‌ها و زمان است. در این روش، دیگر نیاز نیست که مشتری را به دفتر کار خود دعوت کنید و هزینه پذیرایی، اجاره مکان و... را بپردازید و همین موضوع باعث صرفه‌جویی در هزینه‌های شما می‌شود. به همین دلیل است که کسب‌وکارهای نوپا و کوچک، با کمک بازاریابی تلفنی می‌توانند در ابتدای کارشان رشد خوبی را تجربه کنند. تنها هزینه جاری در بازاریابی تلفنی، پول تلفن است.
۴. در روش بازاریابی تلفنی، می‌توانید بازخورد بازاریابی خود را خیلی سریع مشاهده کنید.
۵. بازاریابی تلفنی به شما کمک می‌کند تا بررسی کنید که محصولات و خدمات شما در بین مشتریان چقدر محبوبیت دارد. بازاریابی تلفنی، به شما این فرصت را می‌دهد که از مشتریان و بازار هدف خود، سریع‌تر بازخورد بگیرید.



۶. استفاده از روش بازاریابی تلفنی برای فروش، باعث می‌شود تا به نیازهای مشتریان خود به سرعت پاسخ دهید و با آنها ارتباط نزدیکتری برقرار کنید. شنیدن حرفها و پیشنهادهای مشتریان سبب می‌شود تا نسبت به رقبای خود، اعتبار بیشتری به دست بیاورید و به او نزدیکتر شوید. همین موضوع در ارتباطهای بعدی و معرفی محصولات بعدی به شما کمک خواهد کرد تا نتیجه بهتری بگیرید.

۷. تاثیر بازاریابی تلفنی در فروش، در مقایسه با سایر روشها بیشتر است؛ زیرا شما به صورت مستقیم با مشتری خود ارتباط برقرار می‌کنید و اگر خوب بازاریابی کنید، می‌توانید اعتماد مخاطب را به دست بیاورید و رضایت او را جلب کنید. در نتیجه تیر نهایی را برای فروش محصولات خود زده‌اید!

۸. هر زمان که فروش محصولات و خدمات شما کم شد، می‌توانید گوشی تلفن را بردارید و به کمک بازاریابی تلفنی، ببینید که دلیل خرید نکردن مشتریان شما چیست و چه مواردی مانع فروش شما شده اند و آن موانع را خیلی سریع برطرف کنید تا فروش شما دوباره رونق بگیرد.

۹. بازاریابی تلفنی به شما این امکان را می‌دهد که مشتریان جدید پیدا کنید. هر زمان که مشتریان قبلی شما به محصولاتتان نیازی نداشتند، می‌توانید با بازاریابی تلفنی، با مشتریان جدید آشنا شوید و محصولات خود را به افراد جدید بفروشید.

۱۰. یکی از نتایج فوق العاده استفاده از بازاریابی تلفنی، برندسازی حرفه‌ای کسب‌وکار شما است. بازاریابی تلفنی موفق می‌تواند نام



برند شما را به صورت دقیق به گوش مخاطبان هدف برساند. این موضوع باعث شناخته‌تر شدن کسب‌وکار شما در بین مردم و جذابیت برند شما می‌شود.

۱۱. یکی از مهم‌ترین کارهایی که مدیران کسب‌وکار و شرکتها باید انجام دهند، این است که نتایج به دست آمده را ارزیابی و تحلیل کنند. تحلیل نتایج در کمپین‌های فروش بسیار اهمیت دارد. نتایج به دست آمده از بازاریابی تلفنی، قابل اندازه‌گیری و بررسی است. یعنی مدیران می‌توانند نتایج به دست آمده را تحلیل کنند و از آنها برای تصمیم‌گیری در کمپین‌های بعدی استفاده کنند. این موضوع روی بهره‌وری کسب‌وکار و میزان فروش تاثیر مستقیم می‌گذارد.

۱۲. در مواردی که امکان ارتباط حضوری با مشتری فراهم نیست، با کمک بازاریابی تلفنی می‌توان فروش و سودآوری را خیلی راحت به جریان انداخت. مثلاً در شرایط خاص مثل شیوع ویروس کرونا، بسیاری از سازمانها و شرکتها با کمک بازاریابی تلفنی، ارتباط خود را با مشتریانشان حفظ کردند و محصولاتشان را به خوبی فروختند.

۱۳. برای انجام بازاریابی تلفنی حتماً نیازی به داشتن دفتر و منشی و کارمند نیست و شما می‌توانید در ابتدای کارتان، در طول سفر یا حضور در خانه هم بازاریابی تلفنی کنید و پول در بیاورید.

موارد بالا، جزو نتایج استفاده از روش بازاریابی تلفنی بودند. البته این را هم باید بدانید که نتایج خوب، زمانی به دست می‌آیند که



فرد با تکنیک‌های بازاریابی تلفنی موفق آشنایی کامل داشته باشد و در این زمینه آموزشهای لازم را دیده باشد. در نوشته‌های بعدی با رازها و تکنیک‌های بازاریابی تلفنی موفق بیشتر آشنا می‌شوید و یاد می‌گیرید که چگونه به یک فوق ستاره فروش تلفنی تبدیل شوید.

چکیده نوشته

در این نوشته یاد گرفتید که بازاریابی تلفنی چیست؟ و بازاریابی تلفنی موفق چه مزایایی برای کسب‌وکار شما دارد.

نکته آخر این است که بسیاری از بازاریابها و افراد فکر می‌کنند که فقط قرار ملاقات‌های حضوری موثر و نتیجه‌بخش است و بازاریابی تلفنی باعث اتلاف وقت و انرژی می‌شود؛ اما باید بدانید که در بسیاری از مواقع، تماس تلفنی با افراد، بیشتر از ملاقات حضوری مفید است و باعث فروش محصولات و خدمات شما می‌شود؛ پس برای اجرای بازاریابی تلفنی در کسب‌وکارتان، وقت بگذارید و تکنیک‌های بازاریابی تلفنی موفق را یاد بگیرید.

از اینکه تا انتهای این نوشته با ما همراه بودید از شما متشکریم.

برای یادگیری عمیق اصول متقاعدسازی بر پایه مدل‌های کلاسیک، می‌توانید مقاله **هنر متقاعدسازی** را مطالعه کنید.

همچنین، برای تبدیل شدن به یک استاد در اصول متقاعدسازی،



می‌توانید با سری جدید دانشجویان ما در **کارگاه متقاعدسازی پیشرفته** همراه شوید.

برای دریافت نکات روزانه و هر تکنیک فروش تلفنی جدید، **شبکه اجتماعی استاد بهزاد استقامت** را دنبال کنید.