فروش نامتعارف راهکار کوتاه مدت، شکست بلند مدت

کلمه فروش نامتعارف ممکن است برای بعضی‌ها کمی عجیب به نظر برسد. اما برای آنهایی که می‌خواهند از این روش فاصله بگیرند و کسب و کار خود را به خطر نیاندازند چندان هم عجیب نیست و ممکن است بخواهند راهکارهای مشخصی را به کسب و کار خود ضمیمه کنند تا جایی که ممکن است از فروش نامتعارف دوری کنند. با راه مدیران همراه باشید.

ممکن است در گذشته‌های نه چندان دور روش‌های فروش نامتعارف همچنان جوابگوی بازار بوده و از همین طریق بسیاری توانسته‌اند کسب و کار خود را تا حدی پیش ببرند. ولی این روزها با

توجه به پیشرفت تکنولوژی و امکان راستی آزمایی گفته و ادعای شما در هنگام متقاعدسازی مشتری، دیگر امکان فروش نامتعارف وجود ندارد و خوشبختانه می‌توان امیدوار بود که به زودی افرادی که هنوز از این روش برای توسعه فروش خود استفاده می‌کنند به تاریخ بپیوندند و بالاجبار روش‌های جایگزین را برای رقابت با همکاران خود در نظر بگیرند.

فروش نامتعارف چیست؟

وقتی کلمه فروش نامتعارف را عنوان می‌کنیم به اختصار اشاره به فروش از روش‌های نامتعارف داریم. اینکه مشخصاً یک عمل یا روش خاص را به فروش نامتعارف نسبت نمی‌دهیم به این علت است که روش‌های مختلفی برای فروش نامتعارف وجود دارد.

به طور کلی هر روشی که از طرق متعارف و صحیح بازار برای فروش در نظر گرفته نشود، فروش نامتعارف است. ممکن است شما یک فروشنده محصولات لوازم آرایشی یا بهداشتی باشید یا یک فروشنده مسکن و مستغلات یا فروشنده لوازم منزل. تفاوت چندانی ندارد. وقتی شما در هنگام فروش مشتری را به اشتباه می‌اندازید یا واقعیت را وارونه جلوه می‌دهید، در واقع در حال استفاده از یکی از روش‌های فروش نامتعارف هستید.

چرا از فروش نامتعارف به درآمد نمی‌رسیم؟

فـروش نامتعـارف بـه درآمـد بلنـد مـدت نخواهـد رسـید. در واقـع روش‌هایی که برای فروش نامتعارف در نظر گرفته می‌شود، معمولاً از روش‌های عجولانه و مخرب است و غالباً منجر به تخریب اعتماد شکل گرفته بین شما و مشتری شما خواهد شد.

> گاهی هزینه اعتماد سازی بین شما و مشتری شما قابل جبران نیست و ممکـن اسـت شمـا بـا یـک روش غلـط در فـروش خـود مشتری را دو دستی تقدیم به رقیب کنید و دیگر امکان بازگشت آن را نداشته باشید.

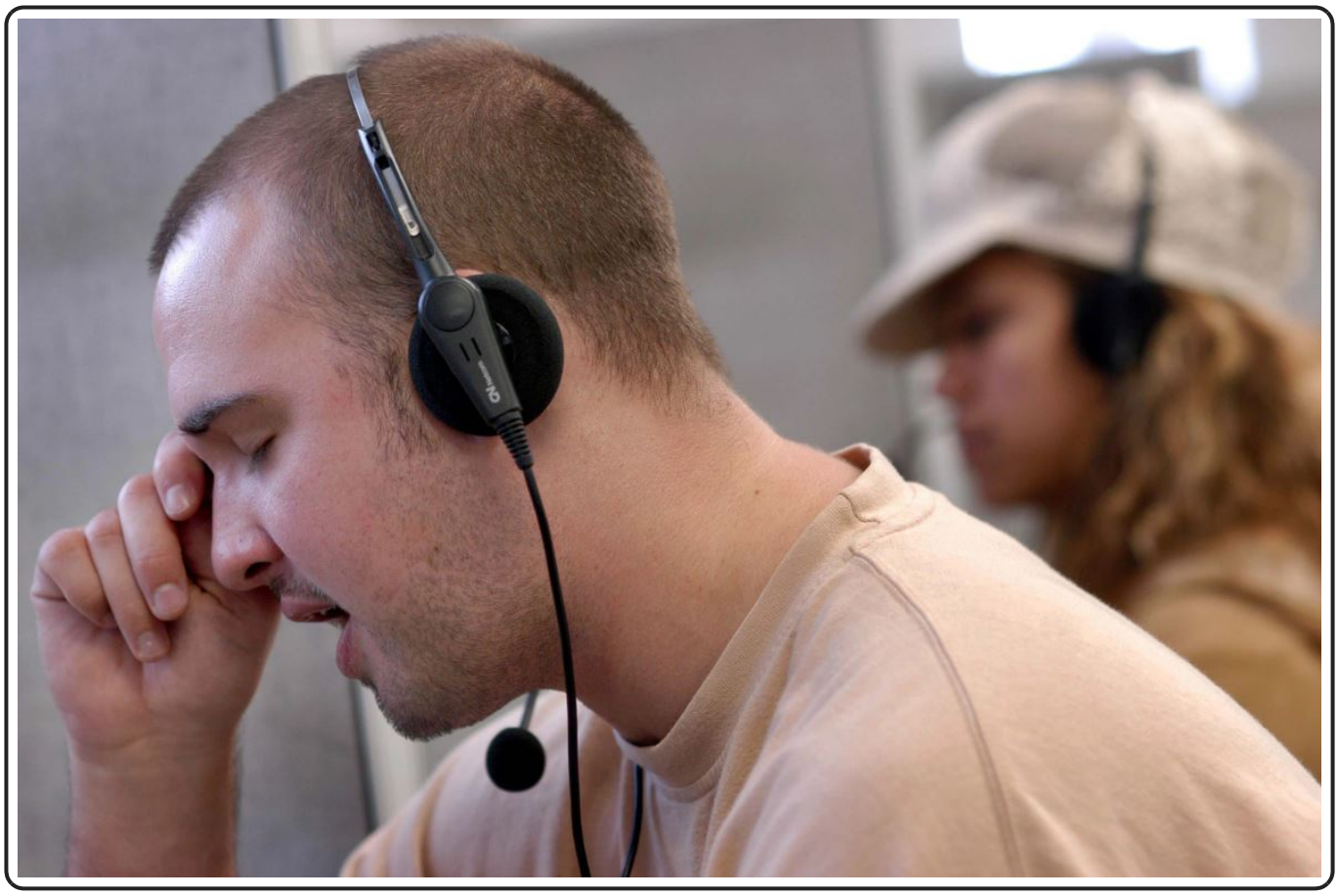
هزینه‌هایی که فروش نامتعارف به کسب و کار وارد می‌کند به این موضوعات ختم نمی‌شود و می‌تواند کل سیستم فروش را در یک فشار و استرس بی پایان قرار دهد که در حداقل ضرر باعث می‌شود که تیم فروش توسعه پیدا نکند و مدام در حال سر و کله زدن با مشتری‌ها باشد.

انواع روش فروش نامتعارف که به شکست می‌خورد؟

روش‌هایی که برای فروش نامتعارف ممکن است اختراع شده باشد،

روش‌هایی هستند که دم دستی و ناکارآمد هستند و معمولاً برای برطرف کردن نیازهای فوری در نظر گرفته شده‌اند. همانطور که می‌دانید، ایجاد بازار و اعتماد بین مشتریان یک فرایند هزینه‌بر و از آن مهمتر زمان‌بر است. تیم‌های بازاریابی با روش‌های خود سعی بر ایجاد اعتماد بین مشتریان دارد و برای این موضوع مدت‌ها سرمایه گذاری و هزینه می‌کنند.

اما گاهی ممکن است افراد سود جو برای اینکه زودتر به نتیجه برسند، نتیجه سال‌ها اعتبار یک مجموعه را از طریق فروش نامتعارف زیر سوال می‌برند.



روش‌هـایی در فـروش نامتعـارف وجـود دارنـد کـه بـه راحتـی قابـل تشخیص هستند. اما در این میان روش‌هایی هم هستند که باید بهتـر آنهـا را بشناسـیم؛ زیـرا ممکـن اسـت متـوجه هزینـه‌ای کـه ایـن روش‌ها برای مجموعه یا سازمان ما ایجاد می‌کنند نباشیم.

راست نمایی یا گفتن جملاتی خلاف واقع

اسمش را هر چیزی که می‌خواهید بگذارید. ممکن است از کلمه دروغ کمـی بـدمان بیایـد ولـی ناخودآگـاه بـه مشتریانمـان در مـواردی دروغ گفته باشیم یا حداقل مواردی را خلاف واقع گفته باشیم و یا حتی کمی موارد را راست نمایی کرده باشیم که به هر حال خلاف واقع اتفاق افتاده است.

در این شرایط به سرعت اعتماد مشتری نسبت به کسب و کار ما از بین خواهد رفت و معمولاً در اسرع وقت به دنبال جایگزینی برای ما خواهنـد گشـت. فـرق چنـدانی نـدارد کـه در مـورد کیفیـت کـالا ایـن موضوع اتفاق بیفتد یا مربوط به شرایط ارسال و تحویل باشد که این مورد بسیار دیده می‌شود.

برای مثال مشتری محصولی را سفارش داده و حتماً این محصول را برای روز سه شنبه نیاز دارد، اما ما می‌دانیم که ممکن است محصول تا آن روز به دست مشتری نرسد ولی برای اینکه فروش خود را نهایی کنیم، فروش را می‌بندیم و این اطمینان را به مشتری می‌دهیم که بسته مورد نظر را به موقع تحویل خواهد گرفت. و پیش خودمان فکر می‌کنیم که بعداً تماس می‌گیرم و مثلاً می‌گویم فلان ماده اولیه دیرتر به دستمان رسیده و از این قبیل موارد که به هر حال منجر به بدقولی ما و نارضایتی مشتری خواهد شد. روش بهتر عنوان کردن واقعیت و داشتن صداقت در همان ابتدای کار است.

این اطمینان را داشته باشید که مشتری شما در صورتی که تمایل به خرید از شما و استفاده از محصول یا خدمات شما را داشته باشد، تحمل صداقت و راستگویی شما را خواهد داشت و بهتر است از همان ابتدا صداقت و درستی را در پیش بگیرید و از فروش نامتعارف پرهیز نمایید.

بزرگنمایی بیش از حد و دریافت کمتر از حد انتظار

گاهی ممکن است محصولی را که می‌خواهید به مشتری بفروشید بیشتر از چیزی که هست نشان دهید. اگر شما در زندگی شخصی اهل بزرگنمایی هستید و بصورت پیش فرض این کار را انجام می‌دهید، باید کمی بیشتر از سایرین هنگام تعریف کردن از محصول‌تان حواستان به گفتارتان باشد. گاهی یک فروش نامتعارف بدون آنکه متوجه شوید اتفاق می‌افتد و مشتری شما ناراضی شده و به رابطه با شما خاتمه می‌دهد.

اگر ماندگاری عطر شما ۲۴ ساعت است، نیازی نیست با بزرگنمایی آن را بیش از آن جا بزنید. به هر حال ممکن است در شرایط مساعد ماندگاری عطر شما بیشتر هم باشد، اما بهتر است با حد نرمال با مشتری برخورد کنید که بعد از مصرف محصول شما دچار سرخوردگی و ضرر نکند.

> مشتری که از معامله با شما احساس شکست بکند دیگر سراغ‌تان را نخواهد گرفت.

اصرار بیش از حد متعارف

بعضی از فروشندگان به دست و پای مشتری می‌افتند و با پیگیری بیش از حد متعارف آنها را دچار عذاب می‌کنند. برای اینکه به این مشکل بر نخورید باید دقت کنید که در بازه‌های زمانی درخواست شده از سمت مشتری می‌توانید با او ارتباط برقرار کنید و در صورت درخواست مشتری برای حذف او از لیست پیگیری باید بلافاصله این کار را انجام دهید.

> در واقع زمانی که از روش‌های متعارف نتیجه‌ای نمی‌گیریم، نیازی نیست دست به دامن روش‌های نامتعارف شویم.

تا جایی که ممکن است با یک برنامه ریزی درست، می‌شود سیستم‌های فروش متعارف را جایگزین سیستم‌های تحت فشار فروش نامتعارف کرد. معمولاً مشتریانی که به حقوق آنها احترام

گذاشته می‌شود، بیشتر به سراغ‌تان می‌آیند و ممکن است مشتریان بیشتری را به شما معرفی نمایند. اما مشتریانی که یکبار از سمت شما دچار نارضایتی شده باشند، بعید است خودشان هم به شما سر بزنند چه برسد به معرفی مشتری جدید.

> راستگویی و درستکاری و صداقت کلید حل این مشکلات است که بهترین ابزار ارتباط موفق با یک مشتری است.

همچنین می توانید از طریق سایت راه مدیران و یا شماره تماس **۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳** در ارتباط باشید و یا از طریق خدمات مشاوره با پر کردم فرم مشاوره در انتهای صفحه منتظر تماس کارشناسان ما باشید.

https://www.aparat.com/v/FZxez