افزایش فروش با آموزش بازاریابی و فروش تلفنی اپلیکیشن

دوره آموزش بازاریابی تلفنی و فروش تلفنی اپلیکیشن و نرم افزار

بخشی از دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی اپلیکیشن بر این موضوع تأکید می کند که درک مخاطب شخص هدف و شناسایی تصمیماتی که می توانند بر رفتار خریدار تاثیر بگذارند ، حائز اهمیت است؛ پس لازم است که به صورت هوشمندانه قصد خود را به سوی

مرحله فروش نهایی روانه کنید. بدیهی است که گفتن یک کار آسان تر از انجام آن است. بسیاری از مطالعات در این زمینه بیانگر عدم وجود آموزش و دانش کافی در بین بازاریاب های تلفنی است که با درک عمیق نیازهای مشتری تناسبی نداشته تا آنجا که ارائه ی راه حل های مربوطه به آنها در قالب خدمات ومحصولات، به فروش کافی و محتاطانه در این زمینه منجر نمی شود. پس از مطالعه کامل این مقاله کاربردی بازاریابی تلفنی نرم افزار می تونید تغییرات زیادی را در فروش خود تجربه کنید و سپس با خرید دوره آموزشی فوق ستاره فروش تلفنی، نفر اول فروش نرم افزار تولیدیتون باشید.

دوره رایگـــان آمـــوزش فـــروش تلفنـــی و بازاریـــابی تلفنـــی

اپلیکیشن نرم افزار برنامه

دلیل نیاز به بازاریابی تلفنی و فروش تلفنی اپلیکیشن

خواه نا خواه دنیای ما به سمت دیجیتالی شدن در حرکت است. هر سال که می گذرد افراد تمایل بیشتری به خرید اینترنتی پیدا کرده؛ به طوری که رشد قابل ملاحظه آن را می توانید در سال های اخیر مشاهده کنید. آینده نگری برای فروش بیشتر در سال های آتی نیازمند پیوستن به این مجموعه است. مجموعه ای که در آن بازاریابی و فروش تلفنی نرم افزار یا اپلیکیشن نیز به چشم می خورد. رقابت برنامه نویسان برای جذب هر چه بیشتر کاربران به سمت خود بسیار سخت است چرا که نه تنها تنوع محصولات زیاد تر شده بلکه فعالان زیادی در این حوزه مشغول به فعالیت هستند به همین دلیل شما برای متمایز کردن خود از دیگر تولید کنندگان و یا فروشندگان نیازمند روش های نوین هستید. همانطور که گفتیم یکی از این روش ها، استفاده از بازاریابی تلفنی برای معرفی خود به مشتریان است؛ موضوعی که در دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی اپلیکیشن راه مدیران به خوبی به آن پرداخته شده است.

این مقاله، مناسب افرادی است که قصد فروش تلفنی محصولات خود را دارند، اونایی که در این حرفه مبتدی هستن و دوست دارند که وارد دنیای بازاریابی تلفنی شوند،آن هایی سالهاست در این حرفه مشغول به فعالیت بوده اما همچنان نیازمند دانش بیشتر برای

رسیدن به درجه های بالاتر هستند یا حتی آن دست افرادی که در معرض از دست دادن شغل و تجارت خود می باشند.

فوق ستاره فروش تلفنی و بازاریابی تلفنی

نکات موثر جهت ایجاد بازاریابی تلفنی

ترغیب مشتریان تصادفی، در بازاریابی های تلفنی کاری به مراتب دشوار است زیرا نه تنها باید مخاطب هدف خود را درک کرد بلکه باید تصمیم های مناسبی در زمان حال نیز گرفت. تصمیماتی که می توانند تأثیر مثبتی بر خریدار یا مشتری ایجاد کرده و هوشمندانه وی را برای فروش نهایی به سمت خرید نرم افزار و برنامه های هدف آماده می کند. دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی اپلیکیشن ما نیز با همین رویکرد ایجاد شده است تا مسیر فروش تلفنی و بازاریابی را برای شما آسان کند. اما قبل از آن بهتر است که نگاهی به ۱۰ نکته مهم در زمینه بازاریابی تلفنی و فروش تلفنی بیاندازید که در اینجا برای شما آماده کرده ایم:

۱. خدمات خود را به صورت کامل بفهمید و یک برنامه بازاریابی ایجاد کنید

شناخت نیازهای مشتری امری بلاشک ضروری است؛ چیزی که در دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی اپلیکیشن ما به آن توجه ویژه

ای شده است. قبل از هر چیز شما باید چارچوب مطالب و موضوعات مهم خود را مکتوب کنید چرا که بدون هدف مشخص، بازاریابی تلفنی نمی تواند شروع خوبی داشته باشد؛ به همین دلیل، شما نیامند یک برنامه بازاریابی از قبل تعیین شده و هدف دار خواهید بود.

۲ . مقدمه ای قدرتمند داشته باشید

در دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی اپلیکیشن و نرم افزار، همواره متذکر می شویم که ۲۰ ثانیه ی اول پس از برقراری تماس بسیار مهم است. شما باید درک کنید که تماس گیرنده چیزی در مورد شما و اینکه چرا شما تماس گرفته اید، نمی داند. بنابراین اولین غریزه او مقاومت در برابر شماست و بسیار مهم است که شما بیانیه های ابتدایی خود را هر چه سریع تر و جسورانه تر ارائه نمایید.

یک بازاریابی تلفنی به طور معمول با یک سلام و احوالپرسی، از کدام شرکت تماس می گیرید و سایر اطلاعات مهم آغاز می گردد به عنوان مثال:

"عصر بخیر ، آقا / خانم ، امیدوارم روز خوبی داشته باشید. این تماس برای (بازاریابی و فروش تلفنی اپلیکیشن) است ، من از طرف (نام شرکت) تماس می گیرم و ما در حال ارائه راه حل های (فروش

تلفنـی اپلیکیشـن هـا) بـرای (رفـع نیازهـای مشتریـان در زمینـه کاربردهای اپلیکیشن ها در کارها و زندگی روزمره) هستیم. "

۱. از آن ها برای صحبت های خود اجازه بگیرید

ایجاد حس احترام در مشتریان، مهم ترین نکته ای است که نباید فراموش شود. مثلاً، خیلی ها اینطور میپرسند که "می توانم چند دقیقه از وقت شما را بگیرم اگه کاری ندارید؟". نود درصد از افرد به هنگام پرسیدن این سوال با جواب خیر مواجه می شوند اینکه الآن مشغول هستند و نمی توانند صحبت کنند. وقتی می گوییم که برای گرفتن وقت از مشتری اجازه بگیرید منظور ما امتحان کردن سوالات دیگر با شیوه های حرفه ای تر است.
به عنوان نمونه سعی کنید که موقعیت مشتری پشت گوشی را بفهمید اینکه ایشان در جای شلوغی هستند یا که برای کاری عجله دارند. می توانید اینطور بپرسید:"سلام. احساس می کنم که الان مشغول باشید و وقت مناسبی برای صحبت نباشد! می توانم بعداً باهاتون تماس بگیرم اگه برای شما مشکلی نداشته باشد؟ ".

در این حالت شما مودب و محکم رفتار کرده اید و باید منتظر پاسخ باشید. اگر پاسخ "علاقه ای ندارم!" را دریافت کردید نگران نباشید می توانید تیر آخر را اینگونه رها کنید: "من کاملاً به انتخاب شما احترام می گذارم اما اگه فقط دو دقیقه از وقت خودتان را به من

بدید تا بتونم کمی در مورد محصولات خودمان با شما صحبت کنم.

ممنون می شوم و به گرمی از آن استقبال خواهم کرد!". در صورتی که پاسخ مثبت را دریافت کردید می توانید به سراغ معرفی خود بروید اما در صورت دریافت پاسخ منفی، مودب باشید، تشکر کرده و بیشتر از این پافشاری نکنید. به نمونه پاسخ زیر توجه کنید:

"ممنونم از شما آقا / خانم؛ متشکرم که وقت خود را به من دادید. امیدوارم در آینده ای نزدیک بتوانیم در خدمت شما باشیم. باز هم متشکرم و روز خوبی داشته باشید".

دوره رایگـــان آمـــوزش فـــروش تلفنـــی و بازاریـــابی تلفنـــی اپلیکیشن نرم افزار برنامه

۱. مشتری های قدیمی خود را بشناسید و با آن ها در ارتباط باشید

یکی از نکات مهم در بازاریابی تلفنی شناخت مشتریان خود و تماس با آن هاست؛ طوری که همواره در دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی اپلیکیشن یا نرم افزار سعی کردیم به آن تأکید داشته باشیم. برای این مورد، شما می توانید با مشتریان خود تماس گرفته و به آن ها بگویید که شما یکی از مشتریان ما بوده اید. آیا از سرویس های

ما راضی بوده اید؟ نکته مهم این تماس، ارتباط مجدد با مشتریان و ایجاد حس مهم بودن در آن ها و معرفی محصولات جدید برای فروش است چرا که این روش، یک اتصال و یک خرید جدید را رقم می زند. از طرف دیگر و به هنگام برخورد با مشتریان جدید می توانید از یک متن آماده برای بازاریابی تلفنی که در زیر برای شما آورده ایم؛ استفاده کنید:

" ما در زمینه بازاریابی و فروش تلفنی اپلیکیشن فعالیت می کنیم و واقعا کار ما دارای نتایج و بازده ی قابل قبولی درسطح بازار و بین مشتریان بوده است. آیا تا به حال محصولات و خدمات ما به گوش شما رسیده است؟ "

۵ . تهیه یک پیش نویس از سوالات واضح و دقیق

داشتن یک مقدمه قدرتمند یک شروع خوب برای مکالمه شماست. اصل تماس شما از این بخش شروع می گردد . بنابراین، سوالات خود را در مورد اهداف بازاریابی و فروش تلفنی اپلیکیشن از قبل آماده کنید تا با قدرت کار خود را شروع کرده باشید . سوالات شما باید در حد نکته، مختصر و قابل فهم باشند. سوالات درست و به جا برای ایجاد حس آرامش در مشتری می تواند مکالمات شما را بهینه تر کند.

اگرچه سوالات شما می بایست در چارچوب برنامه هایتان باشد، اما

باید مشکلات و دغدغه های مشتری را نیزشامل گردد و نیازهای او را نیز برطرف نماید. از این رو در اینجا به بیان چند نکته مهم هنگام تهیه پیش نویس سوال می پردازیم :

لیست سوالات خود را به طور مداوم تکرار نکنید چرا که ممکن است واکنش احتمالی بیش از حدی توسط مشتری احساس گردد و علاقه ی او را برای ادامه گفت و گو در رابطه با بازاریابی و فروش تلفنی اپلیکیشن از بین ببرد. برای اطمینان از دریافت پاسخ های بهتر از سوی مشتری، آنها را به طور هوشمند در راستای بازاریابی خود قرار دهید. هنگام پرسیدن سوال، از اصطلاحات فنی و ثقیل استفاده نکنید زیرا می تواند مشتری را گیج کند.

۶ . محصولات خود را همسو با نیازهای مشتری قرار دهید

دریافت خروجی بهتر چیزی است که در دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی نرم افزار اپلیکیشن به آن توجه ویژه ای داریم. به همین دلیل برای اینکه بازاریابی و فروش تلفنی نرم افزار اپلیکیشن شما نتیجه و خروجی خوبی داشته باشد باید سعی کنید که توضیحات خود را با نیازهای مشتری هماهنگ کنید به طوری که نیاز مشتری را کامل درک کرده و محصولات را راه حلی برای رفع مشکل آن ها معرفی کنید. به عنوان نمونه: "من متوجه شدم که شما از محصول شرکت X استفاده می کنید. آیا می دانید که می توانید ویژگی ها و امکانات بیشتری را با محصول ما یعنی Y، آن هم با

قیمت مناسب تری داشته باشید؟". همانطور که می بینید در اینجا نیاز مشتری درک شده و یک مقایسه منطقی بین دو محصول مشابه نیز انجام شد. تکنیکی که توصیه می کنیم که در بازاریابی تلفنی نرم افزار اپلیکیشن یا هر محصول دیگر از آن استفاده کنید.

دوره رایگـــان آمـــوزش فـــروش تلفنـــی و بازاریـــابی تلفنـــی اپلیکیشن نرم افزار برنامه

۱. **خلاصه وار و تأثیر گذار صحبت کنید**

قبل از برقراری تماس برای فروش و بازاریابی تلفنی محصولات ، سعی کنید کل اطلاعات مربوطه را جمع آوری کنید، سپس چکیده ای از این اطلاعات را بنویسید. اطلاعات را به گونه ای تنظیم کنید که بتوانید از آن ها برای پاسخ به نیازها و سوالات مشتریان استفاده کنید. باید طوری حرف بزنید که مشتریان پای حرف ها و گفته های شما بنشینند و به آن ها با دقت و حوصله گوش بدهند. برای این کار می توانید از جمله زیر استفاده کنید:

"با توجه به اطلاعاتی که شما از نیازهای خود در اختیار بنده قرار دادید متوجه شدم که دقیقاً به چه چیزی نیاز دارید برای همین دلیل توصیه می کنم که حتماً سرویس های اپلیکیشن ما را امتحان کنید آن وقت متوجه تفاوت محصول ما با دیگر محصولات مشابه خواهید شد".

دوره رایگـــان آمـوزش فـروش تلفنـی و بازاریـابی تلفنـی اپلیکیشن نرم افزار برنامه

۱. محدودیت محصولات خود را ذکر کنید

باید به یاد داشت که در معرفی سرویس ها و ویژگی های اپلیکیشن خود نیاز است که حد اعتدال را رعایت کرده و محصولات را مطابق استانداردها و ویژگی واقعی ای که دارند، معرفی کنید؛ به همین دلیـل بهتـر اسـت کـه از گزافـه گـویی و تعریـف هـای غیـر واقعـی بپرهیزید. همیشه به یاد داشته باشید که نباید اعتبار و اعتماد خود

را تنها با فروش محصول بیشتر آن هم با بزرگنمایی در باب تعریف یک محصولات و سرویس، لکه دار کنید. حتماً محدودیت های محصولات خود را هم ذکر کنید. در صورت داشتن یک محصول یا ویژگی های بهتر، آن را نیز به مشتری معرفی کنید و در نهایت، انتخاب را بر عهده وی بگذارید. در این راستا، نیاز است که دستوالعمل هایی را در این رابطه تنظیم کنید تا به واسطه آنها در مورد اپلیکیشن مورد نظر اغراق نشود. علاوه بر آن با استانداردهای غیرواقعی و توضیحات بیش ازحد، شرایط یک فروش خوب و موثر را از بین نبرید.

۱. دریافت بازخورد پس از فروش محصول

ما همیشه در دوره های آموزش بازاریابی و فروش تلفنی نرم افزار اپلیکیشن خود به شرکت کنندگان می گوییم که تماس های تلفنی خود را حتماً تجزیه و تحلیل کنید زیرا تجزیه و تحلیل یک فروش یا حتی یک شکست موجب وقوع موفقیت های بعدی می شود. به همین دلیل همواره توصیه می کنیم که پس از هر فروش، از مشتری خود بپرسید که آیا از خرید خود راضی است؟ یا که دوست دارد درباره خرید خود بیشتر بداند؟ اگر جواب مثبت بود؛ پس بیشتر توضیح بدید و در این بین هم از شرکت خودتان بگویید. به نمونه زیر توجه کنید:

"شرکت ما ۲۱ ساله که در این زمینه فعالیت دارد. هدف ما رضایت مشتری است به همین دلیل سعی می کنیم که بهترین کیفیت را با مناسب ترین قیمت عرضه کنیم. حالا، تجربه شما با ما به چه شکلی بوده است؟ آیا از سرویس دهی ما راضی بوده اید؟".

۱۰ . تهیه یک لیست کامل برای پیگیری مشتریان

در هر مرحله از بازاریابی، چه جواب منفی باشد و چه مثبت ، باید آماده باشید. در بازاریابی و فروش تلفنی اپلیکیشن ، اظهارات نهایی شما چیزهای زیادی را در مورد شخصیت شرکت و مارکتی که شما نمایندگی آن را بر عهده دارید، به اشتراک می گذارد. بنابراین ، اطمینان حاصل کنید که با ادبیاتی مودبانه و محترمانه گفت و گو را به پایان می برید.

در صورت دریافت پاسخ مثبت ، برای پیگیری، تمام گزینه های موجود مانند درخواست تماس پیگیری، ارسال توضیحات تکمیلی به ایمیل ، قرار ملاقات بعدی، تماس بعدی و ... از مشتری را برای خود لیست کنید.

دوره رایگـــان آمـوزش فـروش تلفنـی و بازاریـابی تلفنـی اپلیکیشن نرم افزار برنامه

۱۱ . در گفت وگو زمان و فضای کافی برای بداهه نوازی بگنجانید.

یکـی از مهمتریـن نکـاتی کـه دوره آمـوزش بازاریـابی و فـروش تلفنـی اپلیکیشن همیشه به آن تأکید داریم بحث بداهه پردازی است به این معنا که در هنگام بازاریابی تلفنی، متناسب با شرایط و پیچیدگی های مختلف و مواجه شدن با افراد مختلف، بتوان پاسخ ها و توضیحات درخور آن شرایط را عرضه کرد. سعی کنید با این جمله ی "

به ما اعتماد کنید"، یک خروجی خوب و آینده دار را برای بازاریابی خود فراهم کنید.

۱۲ . تغییـرات لازم را در اسـکریپت هـای بازاریـابی تلفنـی خـود جـای دهید.

برای موثرتر کردن بازاریابی و فروش تلفنی اپلیکیشن خود، با الگو بـرداری از رفتـار مشتـری، تغییـرات لازم و مناسـب را در مهـارت هـای بازاریابی تلفنی خود اعمال کنید. پس از آزمایش و خطاهای متعدد و تمرینات کامل در این زمینه، می توانید به یک مجموعه از مهارت های جامع و کامل دست یابید . البته توجه داشته باشید که با توجه به عرضه و متغیرهای بازار، ضروری است که دستور عملیات های خود را تغییر داده و آن را با شرایط جدید پیش آمده سازگار سازید.

نتیجه گیری

درک نیازهـای ذاتـی مشتـری و ارائـه محصـولات یـا سـرویس هـا در راستای نیازهای او، یک اصل مهم در آموزش بازاریابی و فروش تلفنی است. همین نکته دلیلی شد تا در مجموعه دوره های آموزشی خود در راه مـدیران، دوره آمـوزش بازاریـابی و فـروش تلفنـی نـرم افـزار اپلیکیشن را نیز بگنجانیم. دوره ای که شما را با مهارت ها، نکات و قـوانین مهـم بازاریـابی و فـروش تلفنـی محصـولات مختلـف از جملـه

فروش اپلیکیشن آشنا خواهد کرد.

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

نظر شما ارشمند است

اگر این مطلب برای شما مفید بوده خوشحال میشیم نظر خود را در بخش کامنت ها ارسال کنید و دوستان خود را به خواندن این مقاله دعوت کنید.