



۱۲ ترفند برای افزایش بازاریابی و فروش تلفنی آژانس گردشگری

بازاریابی تلفنی و فروش تلفنی آژانس گردشگری

هدف اصلی هر بازاریابی تلفنی دستیابی به فروش مؤثر است و فروش تلفنی گردشگری نیز از این قاعده مستثنی نیست. فروش واقعی از طرق مختلفی صورت گیرد که راه اندازی کمپین بازاریابی تلفنی می تواند یکی از آنها باشد. در این روش، از تلفن به عنوان یک رسانه ی تعاملی جهت ارتباطات تبلیغاتی استفاده می شود اما



نحوه درست انجام آن یک چالش است.
چالشی که به راحتی و تنها با داشتن آموزش های " بسته آموزش جامع بازاریابی و فروش تلفنی " راه مدیران قابل رفع است. همیشه به یاد داشته باشید که پیگیری مشتریان خود و تماس های تلفنی منظم و برنامه ریزی شده با آن ها جهت معرفی تورها و خدمات جدید می تواند فروش و درآمد شما را صد چندان کند.



آموزش رایگان بازاریابی تلفنی و فروش تلفنی آژانس
گردشگری و خدمات گردشگری بلیط ویزا



گردشگری چیست؟

قبل از ورود به مقوله بازاریابی گردشگری نیاز است که کمی در مورد انواع آن بدانیم؛ چرا که بدون داشتن شناخت کافی در باب صنعت گردشگری، نمی‌توان بازاریابی مناسبی را برای آن ارائه کرد. گردشگری در اصل دارای انواع مختلف است که چند نمونه از آن را می‌توانید در موارد زیر ببینید:

- گردشگری تفریحی
- گردشگری درمانی
- گردشگری مذهبی
- گردشگری بازاری
- گردشگری همایشی
- گردشگری الکترونیک
- گردشگری ورزشی
- بوم گردی

لازم به ذکر است که هر کدام از این شاخه‌ها شرایط و لوازمی را می‌طلبد که باعث تنوع در گزینه‌های فروش مخصوصاً در بازاریابی و فروش تلفنی گردشگری می‌شود. این در حالی است که گرفتن ویزا و گرین کارت نیز از دغدغه‌های مشتریان این عرصه خواهد بود که در فروش تلفنی گردشگری تحت عنوان فروش تلفنی ویزا، گرین کارت و



تور باید به آن توجه ویژه داشت.

چگونه

**فوق ستاره
فروش تلفنی**

شوید؟

BE A TELESALES SUPERSTAR

بهزاد استقامت
نویسنده کتاب تماس‌های میلیاردری

★★★★★

کامل‌ترین مجموعه آموزش بازاریابی و فروش تلفنی

به همراه هدایای مکمل آموزشی
فیلم، فایل صوتی، کتاب چاپی و تمرینات عملی



فوق ستاره فروش تلفنی و بازاریابی تلفنی

نحوه بازاریابی و فروش تلفنی در حوزه گردشگری

عملاً اثبات شده است که راه اندازی یک کمپین فروش تلفنی گردشگری می تواند نتایج به مراتب بهتری نسبت به کمپین های فروش سنتی داشته باشد. توضیح آن بسیار ساده است؛ چرا که از طریق تماس تلفنی، بهتر و راحت تر می توانید با مشتریان خود ارتباط برقرار کنید. اگر تماس شما با مخاطب به طور مستقیم و دوستانه باشد، بهتر می توانید نیازهای او را شناسایی کنید و مکالمه را به سمت و سویی که مناسب تر است هدایت نمایید.

برای رسیدن بازاریابی گردشگری نیاز است که قبل از هر چیز به سراغ یک دوره آموزشی مناسب با موضوع آموزش قوانین بازاریابی و فروش تلفنی گردشگری بروید؛ زیرا این نوع آموزش ها به شما کمک می کنند تا در زمینه فروش تلفنی رویکرد مناسبی را داشته و از تماس خود با مخاطب، در جهت دستیابی به اهداف بالقوه ی فروش استفاده کنید.



نکات لازم برای یک فروش تلفنی گردشگری

برای آشنایی شما با مفهوم و قوانین بازاریابی گردشگری لازم دانستیم که در اینجا به ۱۲ نکته لازم و موثر جهت توسعه و **بهبود فروش تلفنی** اشاره کنیم با این امید که بتوانید حداکثر استفاده را از این نکات یعنی نکات مهم بازاریابی در صنعت گردشگری داشته باشید:

۱. به آنچه مشتری می‌گوید خوب گوش دهید

در فروش تلفنی گردشگری سعی کنید با معرفی کامل خدمات و چشم اندازهای شرکت، مشتری را برای بستن فروش آماده کنید و اطلاعات و پیش زمینه ذهنی آنها را نسبت به مزایای گردشگری ارتقا دهید. اگر با دقت به سخنان و خواسته‌های مخاطبان تان گوش فرا دهید، مطمئناً به نتایج عالی دست میابید. به عنوان مثال شما به عنوان یک فروشنده ویزا در فروش تلفنی ویزا یا گرین کارت می‌توانید با پرداختن به مزایا و ارزش‌هایی که مخاطب تان بیشتر با آنها درگیر است، حس اعتماد و قدردانی او را برانگیزید.

۲. آرام و واضح صحبت کنید

در حین فروش تلفنی گردشگری، باید با **اعتماد به نفس** و واضح صحبت کنید تا اعتماد مخاطب تان را برای ادامه همکاری جلب نمایید. مطمئناً همه چیز آن طور که لازم است پیش نمی‌رود، اما



اگر اعتماد به نفس داشته باشید بهتر می‌توانید مزایا و ارزش‌های شرکت گردشگری مورد نظر را به مخاطب تحویل دهید. همچنین در هنگام تماس و برخورد سرد مشتری، عصبی نشوید و با اعتماد به نفس لازم شرایط پیش آمده را مدیریت کنید. لحن طبیعی خود را حفظ کنید و سعی کنید تن صدایتان در این شرایط ربات مانند و از پیش ضبط شده به نظر نرسد.

۳. برنامه ریزی دقیق داشته باشید

داشتن یک برنامه ریزی دقیق از ملزومات یک فروش تلفنی گردشگری موفق است. بدین صورت که باید در مورد همه چیز تحقیق کنید؛ مثلاً در موارد زیر اطلاعات لازمه را بدست آورید

- بازار هدف
- گستردگی بخش بازاریابی خود
- و نمونه‌های موفق مشابه در سایر بخش‌ها

سپس اطلاعات جمع‌آوری شده در این زمینه‌ها را به صورت دستورالعمل‌هایی تنظیم کنید تا در حین تماس فروش از آنها بهره ببرید. علاوه بر آن پاسخ‌گویی مناسب به هر یک از سوالات مشتریان در رابطه با این اطلاعات بسیار ضروری است؛ چرا که این کار حس اطمینان را در آنها بوجود خواهد آورد.



۴. پذیرش مودبانه پاسخ منفی

شما مجبور نیستید که فروش اجباری داشته باشید، چرا که در فروش تلفنی گردشگری این کار به سابقه‌ی حرفه‌ای شما ضربه می‌زند. در حالت ایده‌آل هنگام تماس‌های تلفنی سعی کنید بر کیفیت خدمات و مزایای مهم و منحصر به فرد بخش گردشگری خود تمرکز داشته باشید و بر آنها تاکید کنید. چنان چه در این بین با پاسخ "نه" روبه‌رو شدید، لازم نیست نگران باشید ولی دیگر اصرار نکنید و بسیار مودبانه بحث را به سمتی که مناسب‌تر است هدایت کنید یا اینکه به پایان برسانید.

۵. آماده اعتراض باشید

در فروش تلفنی گردشگری نیز همانند سایر عرصه‌های فروش ممکن است بعد از تماس با اعتراض مخاطب روبه‌رو شوید، چرا که برخی افراد تمایلی به دریافت اطلاعاتی که شما ارائه می‌دهید نخواهند داشت. به هرحال برای دستیابی به مشتریان جدید و جریان‌های پردرآمد، لازم است مهارت‌های متقاعد کننده را که منجر به یک خروجی مفید می‌شود بیاموزید و به کار ببرید. به عنوان مثال مخاطب را متقاعد کنید که شرکت شما ملزومات گردشگری را در زمان کمتری برای مشتریان آماده می‌کند.



آموزش رایگان بازاریابی تلفنی و فروش تلفنی آژانس
گردشگری و خدمات گردشگری بلیط ویزا

۶. ایجاد رابطه با مشتری

قبل از اینکه در فرایند فروش فرو بروید، سعی کنید با مشتری رابطه برقرار کنید. بدین صورت که شما باید به مشکلات احتمالی که مشتری با آنها روبه رو می شود توجه کنید که این کار با برقراری رابطه مناسب با مشتری میسر می گردد. تشخیص این مشکلات احتمالی در فروش تلفنی گردشگری باعث می شود که شما به دنبال راه حل بگردید و نکاتی که برای رفع این مشکلات وجود دارند را بطور برجسته تر بیان کنید.



۷. آرام و مثبت باشید

در فروش تلفنی گردشگری برای ایجاد یک ارتباط مناسب، سعی کنید در هنگام تماس راحت و آرام باشید و تن صدای طبیعی خود را حفظ کنید. در این کار انتقال مزایای فروش بسیار مهم است و سعی کنید با جملاتی جالب این انتقال را انجام دهید. جنبه مهم دیگر در این کار لبخند زدن است؛ اگرچه مخاطب لبخند شما را نمی بیند ولی با این کار صدای شما با انرژی و مثبت بنظر می رسد. موارد و مهارت های مذکور در این پاراگراف برای برقراری یک رابطه انسانی بسیار ضروری است چرا که مخاطبان شما انسان هایی با منطق و احساس هستند که در کنار آن خصوصیات اخلاقی خاص خود را نیز دارند.

۸. به وعده های خود عمل کنید

یکی از جلوه های حرفه ای بودن شما در فروش تلفنی گردشگری، اقدام سریع به وعده هایتان است. اگر به مخاطب خود در رابطه با فروش قول چیزی را داده اید، سعی کنید در کمترین زمان ممکن به آن عمل کنید. مثلاً اگر قول تماس دیگری را داده اید حتماً سر وقت آن را انجام دهید و یا اگر قرار است اطلاعاتی را با ایمیل برای او بفرستید، به نحو احسن انجام دهید. برای مشتری های شما در زمینه گردشگری، مدیریت زمان بسیار مهم است پس با عمل به وعده ها مانع هدر رفتن وقت شان شوید.

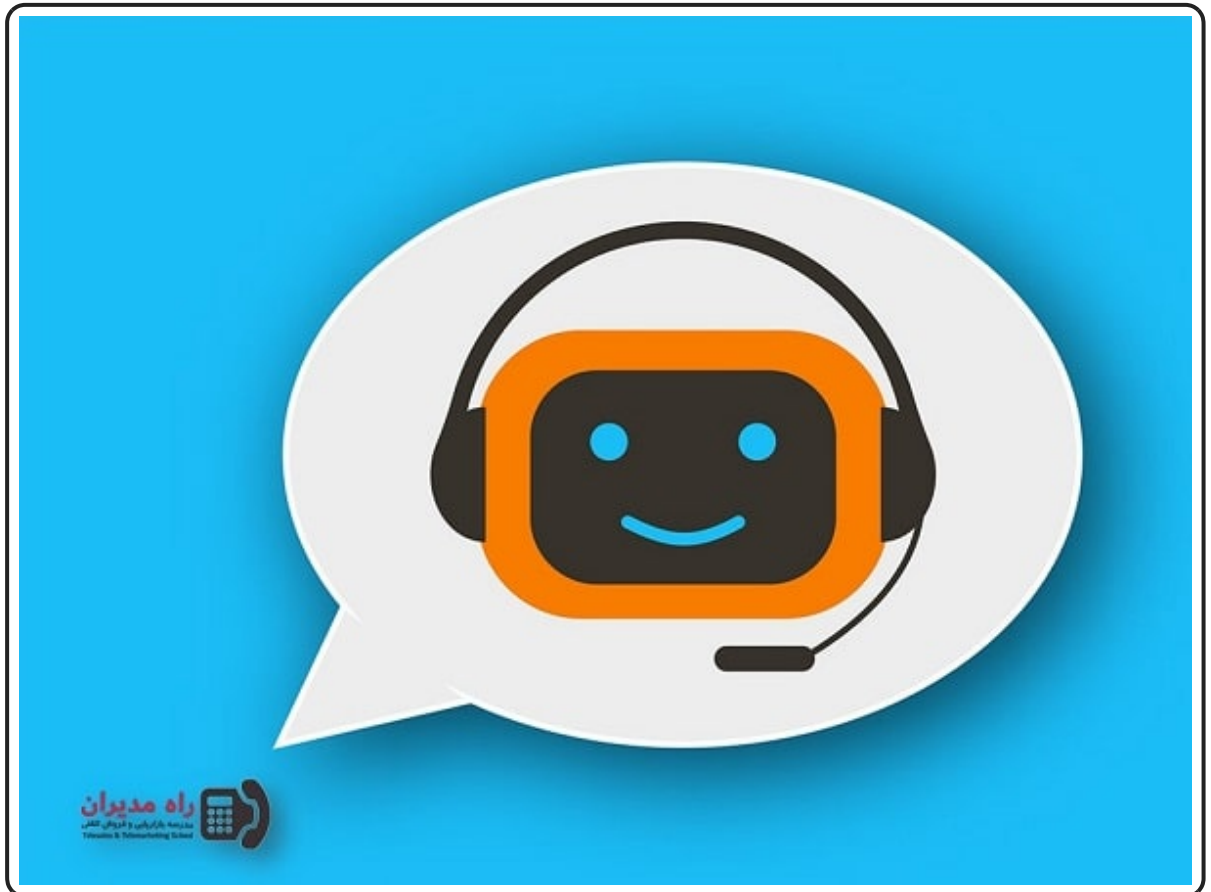


۹. بسیار تمرین کنید

در هر فروش تلفنی ممکن است در دفعات اول، شرایط فروش مطابق میل شما پیش نرود؛ اما تکرار این تماس ها تمرین خوبی برای شما خواهد بود. مهم این است که دراین کار به برنامه های فروش پایبند باشید، تحقیق کنید و اعتماد به نفس خود را بالا ببرید. مطمئناً به مرور می توانید مهارت های لازم در این زمینه را کسب کنید و بر مشکلات پیش رو غلبه نمایید.

۱۰. مدیریت زمان

در تماس های تلفنی هر ثانیه هم ارزشمند است، شما باید زمان خود را تا آنجا که می توانید به طور موثر مدیریت کنید؛ چرا که این کار بهترین روش برای به حداکثر رساندن بازده در فروش تلفنی گردشگری است. برای این منظور، سعی کنید تماس های خود را کنترل کنید و میانگین زمانی که با مخاطبان خود سپری می کنید را بدست آورید. دانستن این مسئله به شما کمک می کند تا گفتار خود را بهتر بسنجید و مدیریت کنید.



آموزش رایگان بازاریابی تلفنی و فروش تلفنی آژانس
گردشگری و خدمات گردشگری بلیط ویزا

۱۱. انعطاف پذیری در فروش

در حین تماس با مشتریان ممکن است دچار اضطراب و استرس شوید. در این شرایط دستورالعمل های فروش می توانند درکاهش آن به شما کمک کنند. همچنین این دستورالعمل ها می تواند در حفظ اطلاعات، جلوگیری از اشتباهات و حفظ ثبات در روند تماس، کمک خوبی برای شما باشد.



در روند فروش تلفنی گردشگری گاهی اوقات موقعیت هایی پیش میاید که ممکن است به انعطاف پذیری نیاز داشته باشید. در این شرایط سخت نگیرید. دستورالعمل ها به گونه ای تنظیم کنید که به هیچ وجه شما را محدود نکنند و در صورت نیاز انعطاف لازم را نسبت به مشتری داشته باشید.

۱۲. اتمام مودبانه تماس

در فروش تلفنی گردشگری، مهم است که همیشه مؤدب و آرام باشید حتی اگر به آنچه که انتظارش را داشته اید نرسیده باشید. این نکته را همیشه به خاطر داشته باشید که از مخاطبان تان بابت وقتی که گذاشته اند تشکر کنید. اگر چه ممکن است در بعضی حالات باز هم با برخورد بی ادبانه آنها روبه رو شوید، ولی بازم شما مؤدب بمانید و تماس را با آرامش به اتمام برسانید.

نتیجه گیری



بخش گردشگری از بخش های مهم، حساس و پرفروش بازاریابی تلفنی است که طبیعتاً دستیابی به یک فروش خوب و قابل قبول در آن نیازمند تلاش و مهارت های ویژه ای است. شما با استفاده از نکات و مهارت های بیان شده در این مطلب تا حدود زیادی می توانید برای رشد و پیشرفت در این بازار آماده شوید و جایگاه فروش خود را تا حد ویژه ای بالا ببرید. مجموعه آموزش های بازاریابی و فروش تلفنی راه مدیران با همین رویکرد ایجاد شده و همواره در تلاش است تا شما را با مهارت ها و متد روز بازاریابی تلفنی در سطح جهانی آشنا کند و اثر مثبتی را بر روند فروش شما داشته باشد.

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.