



۸ نکته کاربردی برای افزایش فروش در بازاریابی تلفنی خودرو

بازاریابی تلفنی خودرو، دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی خودرو | ماشین

شاید در رابطه با دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی خودرو چیزی شنیده باشید اما هنوز قابلیت فروش تلفنی خودرو از طریق فروش تلفنی را نپذیرفته و ممکن است که در این مورد هم تردید داشته



باشید که آیا این روش می تواند موثر واقع شود یا خیر. در این بخش می خواهیم در رابطه با قدرت فروش تلفنی با شما صحبت کرده و مهم تر از اون یکی از قوی ترین دوره های آموزشی موجود با عنوان دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی خودرو راه مدیران را به شما معرفی کنیم؛ چرا که مسیر پیش رو، مسیری پر از فراز و نشیب است که پیمودن درست آن نیازمند دانش و داشتن اطلاعات کافی می باشد. پس تا آخر با بمانید.



دوره آموزش رایگان بازاریابی تلفنی خودرو و فروش تلفنی



خودرو برای افزایش فروش نمایشگاه خودرو

فروش تلفنی چیست؟

فروش تلفنی به فروشی گفته می‌شود که بازاریابی محصولات یا سرویس‌های انتخابی از طریق تلفن انجام شده و در آن روش‌های سنتی بازاریابی همچون مراجعه افراد به نقاط مختلف شهر دیده نمی‌شود و افراد شاغل در این بخش از بازاریابی را ویزیتور تلفنی می‌نامند.

در حقیقت دو نوع **فروش تلفنی** داریم. یکی در سطح کوچک و خانگی با عنوان بازاریاب‌های خانگی و دیگری در سطح حرفه‌ای وکلان در **کال سنترها**؛ که انتخاب هر یک از این دو متناسب با بزرگی شرکت یا سرویس‌های مورد نظر شما برای فروش و همچنین سطح آینده نگری شما خواهد بود.

اصول بازاریابی تلفنی برای فروش آنلاین خودرو بازاریابی تلفنی خودرو

آموزش دوره بازاریابی و فروش تلفنی خودرو همانند سایر دوره‌ها، قواعد مخصوص به خود را دارد و معمولاً از آن با عنوان قوانین



بازاریابی تلفنی برای فروش آنلاین خودرو یاد می شود به همین دلیل می توان گفت که مسیر پیش رو، مسیری پر از چاله و دست اندز است هر چند که ما این فراز و نشیب ها را چالش های معمول و قابل پیش بینی برای فروش سریع خودرو یا ماشین می دانیم.

اصول بازاریابی تلفنی یا فروش تلفنی ما را متذکر می کنند که در پروسه بازاریابی به هیچ وجه نباید به مشتری ها حس فروش القا شود بلکه باید به گونه ای کاملاً حرفه ای موضوع فروش به مشتری القا شود که هدف از تماس تلفنی اولاً ارائه سرویس به آن ها و ثانیاً یک مکالمه دو سر سود است؛ این موضوع به خوبی در آموزش های دوره بازاریابی و فروش تلفنی خودرو، راه مدیران توضیح داده می شود.



دوره آموزش رایگان بازاریابی تلفنی خودرو و فروش تلفنی
خودرو برای افزایش فروش نمایشگاه خودرو

دلیل نیاز به بازاریابی و فروش تلفنی خودرو

هیچ پیشرفتی در دنیای دیجیتالی و مجازی حال حاضر بدون داشتن علم ممکن نیست. علم به ما می‌آموزد که در این دنیای کاملاً رقابتی چگونه عمل کنیم و چطور می‌توانیم در مقابل رقبا خودی نشان دهیم و مشتریان را به سمت خود جذب کنیم؛ چیزی که در دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی خودرو ما به خوبی توضیح داده می‌شود.



شود.

همانطور که می‌دانید روزانه به طور متوسط هزاران آگهی در سطح جامعه به صورت مجازی پخش می‌گردند و در این میان افراد جامعه خواه یا ناخواه با تعدادی از این آگهی‌ها روبه‌رو می‌شوند. حال جای تعجب نیست که اگر با مشتری‌ها در مورد فروش صحبت شود ممکن است بازخورد مناسبی را دریافت نکنید؛ به همین دلیل، برای انجام صحیح بازاریابی فروش خودرو، خرید و فروش خودروهای دست و دوم و حتی فروش اقساطی خودرو به مهارت نیاز دارید.





دوره آموزش رایگان بازاریابی تلفنی خودرو و فروش تلفنی
خودرو برای افزایش فروش نمایشگاه خودرو

چالش های فروش تلفنی و بازاریابی خودرو

در کشور، به دلیل وسعت و تقاضای بالا در بازار خودرو، دلالتان زیادی وارد این کار شده اند. در این بین با توجه به توسعه تکنولوژی و علاقه ی مصرف کنندگان به استفاده از فضای مجازی به خاطر دسترسی آسان و صرفه جویی در وقت ، نیاز به بازار مجازی فروش خودرو بیشتر از قبل احساس می شود. لازم به ذکر است که با پیگیری بازار و تحلیل رفتار مصرف کنندگان در مورد فروش خودرو علی الخصوص خودروهای دسته دوم ممکن است که با به چالش هایی مواجه شوید.

اولین چالش این است که قیمت خودرو بی پشتوانه و سلیقه ای از فروشندگان خودرو قیمت گذاری می شوند به همین دلیل رقابت بین ارزان ترین و باکیفیت ترین همیشه وجود دارد. بحث دوم، ایجاد اعتمادسازی در مشتری است. طوری که بتوانید مشتری را به پشت میز معامله بکشانید.

سومین چالش، یافتن مشتریان خود است چرا که به همان اندازه شما به دنبال یافتن بهترین خریدار هستید آن ها نیز به دنبال یافتن بهترین فروشنده هستند و موارد دیگری از این قبیل. از این رو



توصیه می‌کنیم که حتماً دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی خودرو سپری کرده تا موارد لازم در باب فروش تلفنی و نحوه اجرای درست اصول بازاریابی را یاد بگیرید.

انواع مهارت های فروش تلفنی خودرو

دلایل و مهارت های روانشناختی متعددی در زمینه ی دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی خودرو یا ماشین وجود دارند که باعث می شود فروش شما افزایش و دستیابی به اهداف منطقی تر شود. موارد زیر به چند نمونه از این دست مهارت ها هستند که می توانند برای **افزایش فروش تلفنی** شما مفید باشند:

۱. توجه آنها را جلب کنید

سعی کنید در چند ثانیه اول بحث به فکر آنها مسلط شوید تا ببینید که به ادامه بحث در این زمینه تمایل لازم دارند یا خیر. البته جای نگرانی نیست چرا که شما با دادن توضیح درست و قدرتمند در مورد خود، شرکت و محصولات، می توانید مشتریان را تا حدی به خود



ترغیب کرده، طوری که بخواهند بیشتر با شما آشنا شوند. دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی خودرو می تواند برای شما بسیار حیاتی و موثر است چرا که مشتریان شما برای اختصاص حتی چند دقیقه از وقت خود به یک دلیل موجه نیاز دارند اینکه این کار چه دستاوردی برایشان دارد و چقدر می تواند مفید باشد.

۱. ایجاد حس کنجکاوی در مشتری

به یاد داشته باشید که ثانیه های اولیه ی گفتگو از ارزش بسیار بالایی برخوردار است طوری که همین مکالمه چند ثانیه اولیه باید حس کنجکاوی را در مشتری برانگیزد تا ادامه مکالمه ممکن شود. بنابراین با غنی نمودن جملات گفتگو در همین اوایل گفتگو می توانید به جذب مشتری جهت خرید ماشین خارجی و ایرانی دست یابید.

۱. ایجاد اعتماد و اعتبار

اعتماد، اولین نکته ای است که در فروش های تلفنی و آنلاین باید به آن توجه ویژه ای داشت. دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی



خودرو ما، این بخش را کامل پوشش می‌دهد چرا که ما می‌دانیم که مردم قبل از هر چیز در مورد وجود شما و گفته‌های شما دودل هستند و با خود می‌گویند که چطور می‌توانم به یک غریبه اعتماد کنیم؟.

در واقع آن‌ها آگاهانه یا ناخودآگاه سوالاتی را در این زمینه می‌پرسند که از کجا معلوم که من در این رابطه متضرر نخواهم شد. در وهله‌ی اول و به طور اختصار شما باید جوری صحبت کنید که از یک شرکت معتبر و دارای سابقه‌ی عالی فروش آنلاین خودرو هستید و سعی در ضایع کردن پول و سرمایه آنها ندارید.

۱. چارچوب هدف

مهارت بعدی مشخص کردن چارچوب اهداف خود در حین مکالمه است. در این بخش شما باید بسنجید که آیا نیازهای مشتریان با مشخصات محصول شما مطابقت دارد یا خیر. سپس سعی کنید فقط روی فروش خود تمرکز نکنید و نیازهای مشتری را بالاتر از نیازهای خود ببینید.

۱. جمع‌آوری اطلاعات



به خاطر داشته باشید که همه مشتریان برای بازاریابی تلفنی خودرو مناسب نیستند. مثلاً تعدادی از مشتریان در مورد محصولات ارائه شده سوالات ساده و پیش پا افتاده ای می پرسند. در نگاه اول شاید پاسخ دادن شما به این سوالات برایتان مقداری بی مورد باشد اما با پاسخ درست و کامل به آنها می توانید نوعی حس ارزشمندی و قدردانی در مشتریان تان ایجاد کنید. داشتن این مهارت نیازمند آموزش است تا از طریق آن بتوانید اطلاعات بیشتری را در زمینه برخورد مشتریان مختلف کسب کرده و در مراحل بازاریابی تلفنی خود در فروش ماشین استفاده کنید.

۱. نیازهای مشتریان خود را در بازاریابی تلفنی خودرو بشناسید

در بازاریابی فروش تلفنی خودرو باید در مورد نیازهای مشتریان بیشتر تحقیق کنید. اگر در زمینه خرید و فروش خودرو دست و دوم فعالیت دارید می توانید به سایت های فعال در این زمینه همچون شیپور خودرو و دیوار بروید و از نیازهای مشتریان آگاه شوید. چرا که روزانه حجم بزرگی از معاملات خودرو در این پلتفرم در حال انجام هستند.

یاد بگیرید که در بازاریابی های خود خوب بشنوید و خوب حرف بزنید تا بتوانید با مشتریان به توافق برسید زیرا اگر در مکالمات خود به نتیجه نرسید؛ معامله از بین می رود. از سوی دیگر در صورت



توافق در مورد چارچوب‌ها، ذهن مشتری در مورد ادامه روند کار بازتر و ذهن آن‌ها برای خرید خودرو پذیراتر می‌شود.

گاهی لازم است بدانید که آیا به هدف خود یا رضایت مشتری نزدیک شده‌اید یا خیر. بعضی اوقات افراد تمایل به خرید چیزهایی دارند که در واقع نیازی به آنها ندارند. آنجاست که تمایز بین نیاز منطقی و نیاز عاطفی مشخص می‌شود. سعی کنید نیاز منطقی افراد را در اولویت اول قرار دهید چرا که مشتری بعد از خریداری آن احساس امنیت، مالکیت و آرامش خاطر دارد. همین امر هم به آن‌ها احساس پاداش می‌دهد و نسبت به خرید های آینده راغب‌تر می‌گردند. محصول را به گونه‌ای معرفی کنید که برآورده‌کننده نیازهای آنها باشد سپس آنها را از فوایدی که این احساس پاداش برایشان به ارمغان می‌آورد مطلع کنید.

۱. درست معامله کنید

ما در دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی خودرو یا ماشین به شما تأکید می‌کنیم که قبل از بحث در مورد قیمت خودرو، نیاز است که ابتدا ارزش محصول یا خدمات را بیان کنید تا در ذهن مشتری یک دامنه و مقیاس به وجود آید. بدین صورت که پول و ملاحظات را در یک طرف و مزایای راه حل را در طرف دیگر قرار دهید. اکنون تمام



آنچه را که طلب می کنند خلاصه کنید و محصول را مثبت و در دسترس توصیف کنید.

۱. آخرین نکته هم خیلی اهمیت دارد و آن لحن و تن صدای شما هنگام صحبت کردن با مشتریان است. لحن های خیابانی و خیلی عامیانه و استفاده از تکه کلام هایی که خاطرات بد را به یاد مشتریان شما می اندازد، می تواند ارتباط شما را با مخاطب کم یا قطع کند. افراد ذهنیت اشتباه نسبت به فروشندگان دارند و اغلب باور دارند که فروشنده ها افراد چرب زبانی هستند که فقط به فکر سود خودشان هستند. پس با لحن و تن صدای مناسب با مشتری صحبت کنید.



دوره آموزش رایگان بازاریابی تلفنی خودرو و فروش تلفنی



خودرو برای افزایش فروش نمایشگاه خودرو

نتیجه گیری

دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی خودرو در زمینه خرید و فروش ماشین اکنون یکی از نیازهای دنیای حال حاضر است. وارد شدن به این حوزه نیازمند دانش و اطلاعات کافی است چیزی که در دوره های راه مدیران می توانید به آن دست یابید. شناخت نیازهای مشتریان و تلاش برای کسب رضایت آن ها مراحل مهم بازاریابی تلفنی هستند که در این مقاله به آن ها اشاره کردیم و گفتیم که حتماً باید در همان مراحل اولیه یعنی در بازاریابی تلفنی کسب شوند

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 ارزشمند 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.