



۱۳ استراتژی بازاریابی و فروش تلفنی دکوراسیون داخلی - طراحی و اجرا

۱۳ استراتژی بازاریابی تلفنی و فروش تلفنی دکوراسیون داخلی که فروش شما را متحول می‌کند

برای دستیابی به یک تجربه موفق در حوزه بازاریابی و فروش تلفنی طراحی دکوراسیون داخلی منزل، مغازه و غیره مجموعه قوانینی وجود دارند که همواره بر اساس اصول تکنیک های موثر بازاریابی تلفنی بنا نهاده شده اند. همانطور که می دانید استفاده از **بهترین**



روش های بازاریابی تلفنی به همراه سایر تکنیک های فروش یک حرفه تلقی می شود.

بعلاوه، موثرترین تکنیک های بازاریابی تلفنی در رابطه با دکوراسیون منزل تکنیک هایی هستند که به درستی و براساس اهداف شرکت، کار کنند. از این رو در مسیر بازاریابی و فروش تلفنی طراحی دکوراسیون داخلی باید اهداف قابل دستیابی را از قبل و با توجه به استراتژی ها و تکنیک های موثر تعریف کرد.



آموزش رایگان فروش تلفنی و بازاریابی تلفنی دکوراسیون داخلی



بازاریابی و فروش تلفنی دکوراسیون داخلی

دکوراسیون در لغت به معنای آراستن، چیدمان و مرتب کردن است. وقتی که صحبت از دکوراسیون منزل میشود منظور نحوه چیدمان و انتخاب مناسب لوازم خانه در بخش های مختلف از جمله قسمت پذیرایی و نشیمن، اتاق ها، آشپزخانه، حمام و دستشویی می باشد. با توجه به همه گیر و جذاب شدن طراحی های داخلی، نمی توان طراحی دکوراسیون ها تنها محدود به خانه های مسکونی کرد چرا که این حرفه از محدوده خود فراتر رفته و در دفاتر کاری، فروشگاه ها، مغازه ها، بیمارستان ها، هتل ها آرایشگاه ها، طلافروشی ها و غیره هم از قوانین مختلف طراحی دکوراسیون داخلی نیز استفاده می شود به همین دلیل می توانید مشتریان خود را از اقشار مختلف جامعه مورد هدف بازاریابی تلفنی خود قرار دهید.

در بخش بازاریابی و فروش تلفنی طراحی دکوراسیون داخلی منزل نیاز است که به مشتری به خوبی توضیح داده شود که هماهنگ سازی اجزای داخلی خانه با هدف زیباتر شدن و ایجاد یک فضای گرم و دل انگیز در خانه چقدر اهمیت دارد. خصوصاً در خانه های کوچک و نقلی آپارتمانی که با استفاده از طراحی درست دکوراسیون داخلی منزل می توان فضای داخل خانه را بهینه و با ایجاد هماهنگی بین اجزا، رنگ ها و وسائل، زیبایی خانه را دو چندان کرد.

یکی از بزرگترین مشتریان هدف برای بازاریابی طراحی دکوراسیون خانگی افرادی هستند که تازه به یک خانه جدید نقل مکان کرده اند



چرا که نحوه چیدمان دکوراسیون خانه برای این افراد یک چالش و دغدغه بزرگ خواهد بود.



آموزش رایگان فروش تلفنی و بازاریابی تلفنی دکوراسیون داخلی



استراتژی‌های موثر در بازاریابی فروش تلفنی طراحی دکوراسیون منزل

در مرحله بعدی بازاریابی و فروش تلفنی طراحی دکوراسیون داخلی، نوبت به یادگیری انواع **استراتژی‌ها و تکنیک‌های فروش تلفنی** می‌رسد طوری که با استفاده از این تکنیک‌ها می‌توان عملکرد فروش تلفنی را بهبود بخشید و به فروش قابل توجهی در رابطه با طراحی و دکوراسیون منزل رسید.

۱. برنامه ریزی

این مرحله یکی از اولین و حیاتی‌ترین مراحل استراتژی در بازاریابی و فروش تلفنی طراحی دکوراسیون داخلی منزل است. از این رو در این بخش باید اهداف واقعی خود را با توجه به درآمد سالیانه، تعداد پرسنل، تجهیزات و خدمات مدیریت کنید و یک **برنامه ریزی** دقیق در رابطه با رشد واقعی فروش، عملکرد پرسنل و غیره داشته باشید.

۲. تحقیق در مورد مخاطبان

در فروش تلفنی طراحی دکوراسیون منزل شما زمانی می‌توانید



فروش خوب داشته باشید یا به حل مشکلات مشتریان بپردازید که در این رابطه تحقیق عمیق و کافی داشته باشید. برای این کار شما باید بدانید که دارید با چه مخاطبی سر و کله می زنید؛ سن، جنسیت، درآمد، عقاید، خواسته ها، ترس و غیره. اغلب شرکت ها جهت تحقیق در مورد مخاطبان خود از سوالات زیر استفاده می کنند:

- این محصول یا خدمات چگونه می تواند مشکلات آنها را حل کند؟
- آیا در بازار تقاضای این محصول وجود دارد؟
- آیا می توانیم در رابطه با یک طراحی خاص، تقاضا ایجاد کنیم؟
- آیا این محصول یا خدمات نسبت به موارد مشابه در بازار، کارای بهتری دارد ؟

۳ . ابزار و سرمایه مناسب

با توجه به تجربیات و بازخوردهای ثبت شده می توان نتیجه گرفت که ابزار و پرسنل مناسب و فعال، تاثیر به سزایی در بهبود فروش تلفنی خواهند داشت. طبیعتاً شرکتی که پول زیادی دارد می تواند سرمایه گذاری بیشتری در زمینه بازاریابی و فروش تلفنی طراحی دکوراسیون منزل داشته باشد که به طبع، به سود بیشتری هم دست خواهد یافت.



۴. ضبط و بررسی مکالمات فروش

در بازاریابی و فروش تلفنی طراحی دکوراسیون منزل شما باید مکالمات خود را با مشتریان ضبط کنید تا بعداً با بررسی آنها به تماس‌های قوی و ضعیف پی ببرید. به یاد داشته باشید که مهم‌تر از آنچه که به مشتری می‌گویید، نحوه‌ی گفتن شماست. داشتن انرژی حین گفت و گو تاثیر زیادی در بستن فروش دارد. کارکنان فروش اینترنتی باید در ساعات آزاد بر روی صدا و گفتار خود کار کنند تا با این کار در مکالمات خود به پیشرفت مورد نظر دست یابند.

۵. کسب مهارت‌های گفت و گو

در بازاریابی و فروش تلفنی طراحی دکوراسیون داخلی منزل از بکار بردن کلمات منفی و ضعیف خودداری کنید و در مقابل کلمات قدرتمند را جایگزین آنها نمایید. کلمات منفی و ضعیف مانند: نه، نمی‌دانم، نمی‌توانم، باید، ممکن است و غیره را اصلاً بکار نبرید؛ چرا که مشتریان بالقوه، بار منفی این کلمات را احساس کرده و شروع به خمیازه کشیدن می‌کنند.

در مقابل از کلمات قدرمندی چون: شگفت‌انگیز، رایگان، حیرت



انگیز، حیرت آور، بالاخره، هدیه، آسان، تخفیف، چانه زنی، راحت، کشف، تضمین شده، بهبود یافته، معجزه، محدود، قول، هیچ چیز برای از دست دادن ندارید، بلافاصله و غیره استفاده کنید؛ چرا که وقتی از کلمات قدرتمند استفاده می کنید، به مکالمه خود اطمینان دارید و همین اطمینان را نیز به مشتری منتقل می کنید.

مشتریان معمولاً از فروشنده های تلفنی که اعتماد به نفس دارند خرید می کنند و انتقال کلمات با بار منفی، آنها را از گوش دادن به شما و خرید کردن باز می دارد.

۶. معرفی خدمات منحصر به فرد خود

هر محصول یا خدماتی، شاخه ای دارد که فاقد رقیب است و فروش تلفنی طراحی دکوراسیون منزل نیز از این قاعده مستثنی نیست. از این رو در حین ارائه پیشنهاد های فروش خود، حتماً به این موارد خاص که از بقیه محصولات متمایز هستند، اشاره کنید. به عنوان مثال خدمات شما در بخشی از طراحی دکوراسیون دارای یک پیشنهاد تضمینی با بازپرداخت کامل ۶ ماهه است؛ همین گزینه می تواند به عنوان یک پیشنهاد منحصر به فرد در فروش تلفنی شما در نظر گرفته شود که موجب تمایز شرکت شما از سایرین می گردد.



۷. آشنایی کامل با مزایای محصول

وقتی فروشندگان در فروش تلفنی طراحی دکوراسیون منزل اطلاعات کافی درباره یک محصول و مخاطبان آن نداشته باشند مطمئناً دچار اشتباه می شوند. اگر مزایا و کاربردهای محصول را کامل مطالعه نکنید نمی توانید چیزی را به کسی بفروشید. هنگامی که شما مزایای یک محصول را مطالعه می کنید، نه تنها به ویژگی های آن، بلکه به مزیت اصلی محصول خود در میان سایر محصولات موجود در بازار نیز پی می برید. به این ترتیب می توانید فرایند فروش تلفنی خود را به روشی صحیح ارائه دهید.

۸. مهارت خوب گوش دادن

مهارت خوب گوش دادن در بازاریابی و فروش تلفنی طراحی دکوراسیون داخلی منزل بسیار مهم است. مسلماً صحبت کردن یک مهارت عالی است، اما گوش دادن هم به همان اندازه مهم است. هنگامی که با مشتری صحبت می کنید، باید سریعاً اطلاعات حیاتی در مورد نیازهای او را از کلماتش استخراج کنید. بسته به نوع مخاطب، شما باید بفهمید که چگونه از احساسات، باورها، خواسته ها و نیازهایش برای فروش بهتراستفاده کنید. با این کار می توانید فرایند فروش تلفنی خود را به هر مسیری که موثرتر است هدایت



کنید.

۹. اولویت بیان مزایا به ویژگی های محصول

در فروش تلفنی سعی کنید به جای بیان ویژگی های محصول، در مورد مزایای آن صحبت کنید. یک مشتری واجد شرایط از قبل در مورد ویژگی های محصول آگاهی دارد، لذا نیازی نیست چیزی را بگویید که مشتری از قبل آن را می داند. مشتریان غالباً از مزایای محصولات شما اطلاع ندارند و نمی داند چه محصول یا خدماتی می تواند برای آنها مفید باشد. در فروش تلفنی طراحی دکوراسیون منزل، شما باید با برجسته کردن مزایا ثابت کنید که محصول شما در بین محصولات مشابه آن در بازار متمایز است.

۱۰. عملکرد غالب در شروع مکالمه

در فروش تلفنی وقتی با مشتری تماس می گیرید یا بالعکس، در ابتدا با برخی مخالفت ها از سوی او روبرو می شوید؛ به همین دلیل، بهتر است در ابتدای تماس بر این مخالفت ها غلبه کنید. شما می توانید این کار را با صراحت بیان و تأیید بربرقراری یک مکالمه موفق شروع کنید. حال اگر در شروع گفت وگو خود شکست خوردید، جای نگرانی نیست و نیازی نیست که کارهای پیچیده تری انجام دهید، فقط با حفظ تمرکز لازم گفت وگو خود را با مخاطب ادامه دهید.



۱۱. پایان مثبت برای مکالمه فروش

در پایان گفت و گوی یک بازاریابی و فروش تلفنی طراحی دکوراسیون داخلی منزل، شما حتماً باید از چند عبارت جمله گرم و صمیمانه استفاده کنید، مانند: متشکرم برای وقتی که در اختیارم گذاشتید، از توجهی که به سخنان بنده کردید بسیار ممنونم و غیره. بی تردید مشتری از این عبارت ها خوشحال خواهد شد، زیرا این روزها مردم بسیار درگیر هستند و همین چند جمله گرم و صمیمانه می تواند همان چیزی باشد که مشتری به آن نیاز دارد که در نتیجه آن، مشتری به احتمال زیاد نسبت به تماس با شما در آینده ترغیب شده و در نهایت از شما خرید خواهد کرد.

۱۲. مشتری مداری

در فروش تلفنی طراحی دکوراسیون منزل، فروش به مشتریان ثابت و همیشگی بهتر از فروش به مشتریان جدید است؛ چرا که مشتری ثابت بیش از دیگران برای شرکت شما سود به ارمغان می آورد. برقراری تماس های منظم یکی از راه های تقویت ارتباط شما با مشتریان ثابت است. همواره مهارت مشتری مداری یکی از ارکان های جدایی ناپذیر فروش علی الخصوص فروش تلفنی بوده و برای تقویت آن باید توجه ویژه ای داشت.

۱. کسب نتیجه از هر تماس تلفنی



تلفن ابزار ارتباطی قدرتمندی است که می‌تواند برای شما درآمد بسیار خوبی را به ارمغان بیاورد. بنابراین فقط کافیست مشتریان هدف خود را شناسایی کنید و با یک استراتژی قوی، هر جایی که فکر می‌کنید می‌توانید مشتریان خود را پیدا کنید. فقط کافیست در گوگل بانگهای اطلاعاتی مربوطه را جستجو کنید. به شما اطمینان می‌دهم که با کمی تحقیق و جستجو می‌توانید مشتریان احتمالی خود را پیدا کنید و با تماس تلفنی آن‌ها را ترغیب کنید که از خدمات شما استفاده کنند.





آموزش رایگان فروش تلفنی و بازاریابی تلفنی دکوراسیون داخلی

نتیجه گیری

از دید خیلی از افراد چیدمان دکوراسیون داخلی منزل کار بسیار ساده ای است و تنها با سلیقه افراد پیش می رود، اما این طور نیست؛ چرا که نکات بسیار مهمی در این زمینه وجود دارد و اگر بتوانید آنها را بدانید و به خوبی رعایت کنید، بهترین استفاده را از فضای منزل خواهید داشت و به زیبا سازی هرچه بیشتر خانه شما کمک خواهد کرد. لذا در بازاریابی و فروش تلفنی طراحی دکوراسیون داخلی منزل، فروشندگان با استفاده از استراتژی ها و مهارت های بیان شده در این مطلب می توانند مشتریان را برای بستن یک فروش خوب و موثر راهنمایی و هدایت کنند.

برای یادگیری عمیق اصول متقاعدسازی بر پایه مدل های 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.



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.