



راه‌های افزایش مشتری با بازاریابی تلفنی تدریس خصوصی

راه‌های افزایش مشتری بازاریابی تلفنی تدریس خصوصی

بازاریابی تلفنی تدریس خصوصی اگر با برنامه ریزی صورت بگیرد؛ می‌تواند یکی از راه‌های مطلوب کسب درآمد باشد. از طریق بازاریابی تلفنی و تکنیک‌های فروش می‌توان مشتری‌های زیادی را برای تدریس خصوصی جذب کرد. قبل از پرداختن به این تکنیک‌ها به



چند سوال پر تکرار در این حوزه پاسخ داده می‌شود.



آموزش رایگان بازاریابی تلفنی تدریس خصوصی بازاریابی
معلم خصوصی - بازاریابی تلفنی تدریس

چگونه مسیر بازاریابی تلفنی تدریس خصوصی را شروع کنیم؟

یکی از سوالات پرتکرار در حوزه تدریس خصوصی که به یک مانع بزرگ برای شروع تدریس خصوصی نیز تبدیل شده است این است



که آیا با وجود این همه مدرس کسی به سراغ من می‌آید؟

قبل از اینکه ذهن شما روی این سوال فوکوس کند و از این سوال به عنوان یک مانع برای عدم پیشرفت شما استفاده کند؛ شما باید بتوانید واگویه‌های ذهنی را تا حد ممکن کاهش دهید. بی تفاوتی به واگویه‌های ذهنی و تمرکز کردن روی توانایی‌هایتان می‌تواند از اینکه این سوال تبدیل به یک مانع ذهنی شود؛ جلوگیری کند.

این نکته را باید مد نظر داشته باشید که سبک‌های مختلف تدریس وجود دارد که هر شخصی از یک سبک خاص استفاده می‌کند؛ اگر به سراغ آموزش سبک‌های خلاق نحوه تدریس بروید و ابتکار خود را در تدریس کردن به کار بگیرید؛ می‌توانید در این مسیر موفق شوید و جزو مدرسانی شوید که به سراغ شما می‌آیند.

نگاه پایین دستی به مسائل داشته باشید؛ این نکته را بدانید که همه کس همه چیز نمی‌دانند و ممکن است اطلاعات شما در یک حیطه بیشتر از سایر افراد باشد؛ اگر چنین تفکری داشته باشید قطعاً کسانی پیدا می‌شوند که برای بالا بردن اطلاعات خود به شما رجوع پیدا کنند.

با این ترفندها شما می‌توانید ذهن خود را برای ورود به حوزه تدریس خصوصی آماده کنید؛ اگر ذهن شما برای ورود به این حوزه آمادگی لازم را پیدا کند به دنبال راه‌هایی برای افزایش مشتری



خواهد رفت. فردی که ناامید است و مدام افکار منفی را به ذهن خود راه می‌دهد؛ انگیزه کافی برای **بازاریابی تلفنی** نخواهد داشت. وقتی برای تدریس خصوصی انگیزه کافی به دست آوردید؛ می‌توانید **بازاریابی تلفنی** را از طریق تهیه لیست هدف شروع کنید.



آموزش رایگان بازاریابی تلفنی تدریس خصوصی بازاریابی
معلم خصوصی - بازاریابی تلفنی تدریس



استراتژی‌های مهم در تدریس خصوصی کدامند؟

کسی که مسیر تدریس خصوصی را شروع کرده است؛ باید از یک سری استراتژی‌ها برای موفقیت خود کمک بگیرد. این استراتژی‌ها عبارتند از:

۱- مطالعه کردن:

کسی که مسیر تدریس خصوصی را به پیش گرفته است باید همواره در حال یادگیری و مطالعه کردن باشد. افرادی که زمان زیادی از وقت خود را صرف یاد گرفتن می‌کنند اعتماد به نفس بالایی دارند و می‌توانند در بازاریابی تلفنی طرف مقابل خود را برای آموزش دیدن به خوبی قانع کنند. فردی که مدام در حال آموزش دیدن است؛ از مزیت‌های یک آموزش باخبر است و می‌تواند با برشمردن مزیت‌های یک آموزش طرف مقابل را برای یادگیری ترغیب کند و آموزش را برای او جذاب نشان دهد.

۲- تولید محتوا:

پس از دیدن آموزش‌ها اقدام به تولید محتوا کنید. آماده سازی جزوه‌های آموزشی و تالیف کردن عنوان‌های آموزشی، می‌تواند شما را برای تدریس خصوصی آماده کند. افرادی که برای تدریس آمادگی‌های لازم را کسب کرده‌اند می‌توانند با قدرت و انگیزه بیشتری به **دنبال بازاریابی تلفنی** بروند. افراد زمانی جذب یک مدرس



می‌شوند که بدانند مدرس به محتوای آموزشی به خوبی مسلط است؛ شما در **بازاریابی تلفنی** می‌توانید به این مورد اشاره کنید که جزوه‌های شما تدوین شده است و نکات مهم آموزشی را در جزوه خود به کار برده‌اید؛ این افراد اگر بدانند که شما برای تدریس کردن وقت و انرژی گذاشته‌اید و قرار است مسیر یادگیری برای آنها تسهیل شود؛ قطعاً برای آموزش دیدن توسط شما ترغیب خواهند شد.

۳- وقت گذاشتن برای بازاریابی و فروش:

این نکته را مد نظر قرار دهید که **بازاریابی تلفنی** نیازمند وقت گذاشتن است. حداقل روزانه باید ۲ ساعت از وقت خود را صرف بازاریابی کنید. یادگیری تکنیک‌هایی مانند فن بیان، تکنیک‌های متقاعد سازی و شناخت مخاطب می‌تواند به شما در مسیر بازاریابی و فروش کمک شایانی کند.

مطالعه کردن، آموزش دیدن، تولید محتوا و بازاریابی جزء جدایی ناپذیر چرخه فروش شما است. بدون این چرخه انتظار نتایج شگفت‌انگیز را نداشته باشید.



آموزش رایگان بازاریابی تلفنی تدریس خصوصی بازاریابی
معلم خصوصی - بازاریابی تلفنی تدریس

نحوه انتخاب موضوع برای تدریس خصوصی

بسیاری از افراد گمان می‌کنند که باید در تدریس خصوصی موضوعات محدودی آموزش دهند؛ بسیاری از افراد نیز در انتخاب موضوع برای تدریس با مشکل مواجه هستند. به کار بردن تکنیک‌های زیر می‌تواند به شما در انتخاب موضوعات کمک زیادی کند. این نکته را در نظر بگیرید که تعیین موضوع تدریس اولین استراتژی



برای بازاریابی تلفنی تدریس خصوصی است.

راهکارهای انتخاب موضوع تدریس خصوصی به قرار زیر است:

۱- لیست کردن مهارت های خود:

افراد ممکن است در زمینه‌های مختلف مهارت‌هایی را کسب کرده باشند. مهارت‌هایی از جمله آشپزی، موسیقی، زبان و... می‌تواند جزو مهارت‌های شما باشد که با مانور دادن روی آنها در **بازاریابی تلفنی تدریس خصوصی** می‌توانید مشتریان زیادی را جذب کنید. به عنوان مثال ممکن است شما یک فرد ترک زبان باشید که در یکی از استان‌های فارسی زبان ساکن شده‌اید. قطعاً افراد زیادی وجود دارند که به زبان ترکی علاقه‌مند هستند و دوست دارند این زبان را آموزش ببینند.

می‌توانید با تهیه یک لیست هدف اقدام به **بازاریابی تلفنی تدریس خصوصی** کنید. لیست هدف شما می‌تواند آموزشگاه‌های زبان یک منطقه باشد. در فصل تابستان نوجوانان یک محله یا منطقه می‌تواند به عنوان لیست هدف شما در نظر گرفته شود.

ممکن است مهارت شما در آشپزی زبانزد خاص و عام باشد؛ شما می‌توانید لیستی از دختران دانشجو یا بانوان تازه متاهل شده را تهیه کنید و با آنها تماس بگیرید؛ پیشنهاد آموزش انواع کیک و شیرینی، آموزش انواع ژله‌های تزریقی و دسرهای خوشمزه، آموزش



انواع فینگر فود و غیره می‌تواند برای بسیاری از تازه عروس‌ها یک پیشنهاد آموزشی شگفت انگیز باشد.

شما می‌توانید از طریق ساخت کلیپ‌های مختلف، پر کردن فیلم‌های آموزشی و غیره محتواهای آموزشی خود را در دسترس قرار دهید و از طریق **بازاریابی تلفنی** برای فیلم‌های آموزشی خود مشتری جذب کنید. نمونه ای از **فیلم آموزشی بازاریابی تلفنی** را ببینید.

۲- تهیه لیستی از علایق خود:

به احتمال زیاد شما به حوزه‌های مختلفی علاقه مند هستید که فرصت آموزش دیدن آن برای شما فراهم نشده است. اگر در مسیر تدریس خصوصی قرار گرفته‌اید؛ اکنون وقت آن است که به دنبال علایق خود نیز بروید. به عنوان مثال ممکن است شما به موسیقی علاقه‌مند باشید یا به یادگیری زبان فرانسه. اگر به دنبال علایق خود بروید و مهارت کافی را در آنها به دست آورید می‌توانید پس از مدتی به عنوان یک مربی فعالیت کنید.

ممکن است در برخی از حوزه‌های مورد علاقه خود مهارت داشته باشید اما مهارت شما به مرحله تسلط نرسیده باشد؛ وقت آن است که مهارت‌های خود را به مرحله تسلط برسانید و نقاط ضعف خود را به نقاط قوت تبدیل کنید و از طریق **بازاریابی تلفنی** برای خود شاگرد خصوصی جذب کنید.

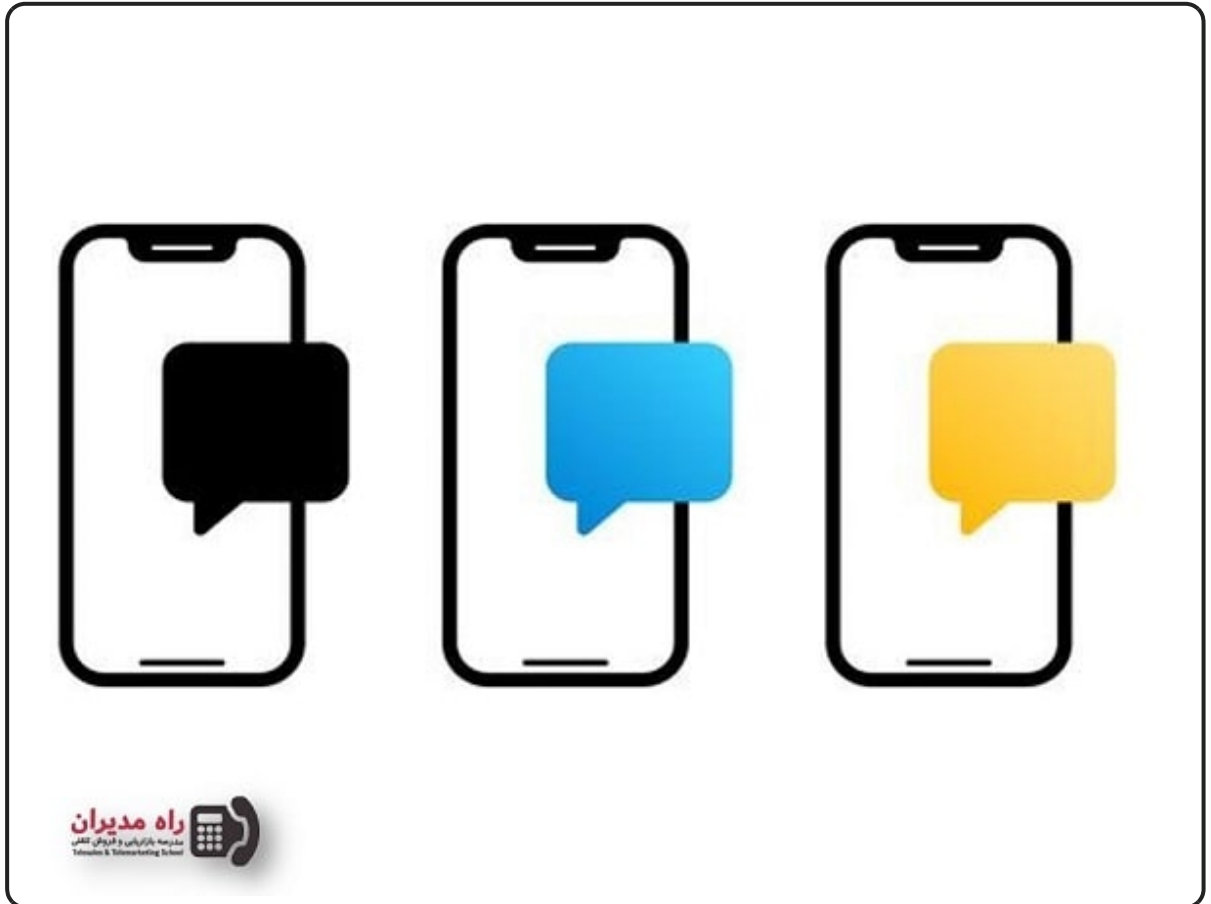


۳- بررسی نیازها:

بررسی نیازهای یک جامعه می‌تواند به شما در انتخاب موضوع برای تدریس کمک زیادی کند. برای بررسی نیازها بهتر است جامعه هدف خود را در ابتدا مشخص کنید. به عنوان مثال اگر علاقه‌مند به تدریس برای نوجوانان هستید؛ باید با دغدغه‌های نوجوانان آشنایی پیدا کنید.

کنکور یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های نوجوانان ایرانی است؛ با تسلط پیدا کردن روی یکی از دروس کنکور می‌توانید به عنوان معلم خصوصی دروس کنکور فعالیت کنید و از طریق بازاریابی تلفنی اقدام به جذب مشتری کنید. برای تهیه لیست هدف تدریس خصوصی دروس کنکور می‌توانید به مدارس مراجعه کنید.

کافی است چند آگهی در مساجد، مدارس، آموزشگاه‌های زبان، آموزشگاه‌های موسیقی، **آموزشگاه‌های فنی و حرفه‌ای**، پایگاه‌های بسیج و غیره پخش کنید. برای **بازاریابی تلفنی تدریس خصوصی** می‌توانید از شبکه‌های اجتماعی مانند اینستاگرام یا اپلیکیشن‌های مختلف مانند شیپور و دیوار کمک بگیرید. از این طریق مشتریان زیادی با شما تماس خواهند گرفت که می‌توانید با تکنیک‌هایی که در سرتیترهای قبل توضیح داده شد آنها را برای آموزش دیدن قانع کنید.



آموزش رایگان بازاریابی تلفنی تدریس خصوصی بازاریابی
معلم خصوصی - بازاریابی تلفنی تدریس

جمع بندی

افرادی که دارای فن بیان خوب هستند و اعتماد به نفس کافی دارند و مهمتر از همه به تدریس کردن علاقه زیادی دارند؛ می‌توانند از طریق **بازاریابی تلفنی تدریس خصوصی** اقدام به جذب مشتری



کنند و از طریق تدریس به درآمد مطلوب برسند. افراد از طریق **بازاریابی تلفنی** علاوه بر کسب درآمد مطلوب به پیشرفت می‌رسند و می‌توانند به عنوان یک فرد موفق در این حوزه فعالیت کنند. **مدرسه بازاریابی تلفنی راه‌مدیران** در کنار شما است تا قدم به قدم شما را به یک مدرس حرفه‌ای تبدیل کند و راه‌های جذب مشتری را به شما نشان دهد. شرکت در دوره‌های آموزشی **مدرسه راه‌مدیران** می‌تواند افق‌های روشنی را روبروی شما قرار دهد.

راهنمایی و نشان دادن مسیر با ما و پیمودن مسیر با شما

برای یادگیری عمیق اصول متقاعدسازی بر پایه مدل‌های 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.