



۱۰ راهکار برای بازاریابی فروش تلفنی دستگاه تصفیه آب

بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه تصفیه آب را چطور بهینه کنیم؟

در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه تصفیه آب ممکن است شروع کار برایتان مقداری نامفهوم و دلهره آور باشد. دلیل این ترس، شاید نحوه یافتن مشتری و چگونگی ارائه محصول یا روبه رو شدن با مخاطبانی باشد که در کل، برخورد نامناسب و بی ادبانه ای دارند. راه



حل کار، استفاده و به کارگیری مهارت‌ها و نکات لازم در **بازاریابی و فروش تلفنی** دستگاه تصفیه آب است طوری که با استفاده از این مهارت‌ها می‌توان فروش تلفنی خود را دگرگون کرده و از بسیاری از مشکلات موجود در **حوزه بازاریابی تلفنی** نیز عبور کرد.



آموزش رایگان بازاریابی فروش دستگاه تصفیه آب بازاریابی
تصفیه آب



نحوه بازاریابی و خرید و فروش دستگاه تصفیه آب | تصفیه آب خانگی و

همانطور که می دانید آب در طبیعت به طور پیوسته در حال گردش است که این پروسه به عنوان چرخه آب نیز شناخته می شود. در تمام این مراحل ، آلودگی هایی وارد آب می شود که بخش عظیمی از آن توسط سیستم تصفیه آب شهری بر طرف می گردد. اما برخی از این آلودگی ها تا مرحله آخر باقی می مانند و یا در طول مسیر به دلایل مختلف از جمله قدیمی بودن سیستم لوله کشی و... به آب اضافه می شوند. بنابراین برای رفع این گونه آلودگی ها باید با استفاده از دستگاه تصفیه آب استفاده کنید.

دستگاه تصفیه آب با استفاده از فیلترهای مخصوص خود آلودگی های مختلفی نظیر سرب موجود در آب، میکروبهها، رسوب، انواع پاتوژن‌ها، کلر و مواد معدنی اضافه را برطرف می کند و با از بین بردن درصد بالایی از این آلودگی ها، سبب می شود که آب آشامیدنی ما بو و مزه ی بهتری پیدا کند.

برای بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه تصفیه نیاز است که به ویژگی‌های تلفنی خود آموزش دهید و اطلاعات مختلفی را در رابطه با این دستگاه ها در اختیار آن ها قرار دهید؛ زیرا این افراد به هنگام بازاریابی ممکن است با سوالات مختلفی از سوی مشتری مواجه می شوند که پاسخ درست به آن سوالات از الزامات است. از طرف دیگر،



بازاریاب‌های تلفنی باید بتوانند با مشتری به خوبی صحبت کرده و در وی ایجاد نیاز کنند اینکه آن‌ها به یک دستگاه تصفیه آب برای منزل خود نیاز خواهند داشت.



آموزش رایگان بازاریابی فروش دستگاه تصفیه آب بازاریابی
تصفیه آب



۱۰ نکته مهم در بازاریابی فروش تلفنی دستگاه تصفیه آب

در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه تصفیه آب همانند سایر حوزه‌های فروش تلفنی، درآمدزایی مهمترین هدف شماست؛ به همین دلیل ویژگی‌های تلفنی خود در این زمینه حکم طلا را برای شما خواهند داشت. به طبع ممکن است که از فروشنده‌های تلفنی در این کار استفاده شود که موفقیت بالایی را در این زمینه کسب نکنند که صرفاً به خاطر کم‌تجربگی و تازه کار بودن آن‌هاست. در اینجا سعی داریم با استفاده از نکات و مهارت‌های زیر **فروشندهگان تلفنی را برای درخشیدن در زمینه دستگاه تصفیه آب آماده کنیم:**

۱. یک شروع مکالمه قوی داشته باشید

یک فروشنده خوب در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه تصفیه آب، راحت و آرام به نظر می‌رسد و از زبان طبیعی در **حین مکالمه برخورد** است. مخاطبان و مشتریان شما به گفتار سخت و تماس‌های نوشتاری که انگار طرف در حال خواندن متن مشخصی است، واکنش خوبی نشان نمی‌دهند.

لذا نباید زیاد از مقدمه‌های ساده و کلیشه‌ای مانند "امروز چگونه هستید؟" و غیره استفاده کنید؛ چرا که از همان ابتدا مشتری شما را بیشتر به عنوان یک بازاریاب معمولی نگاه می‌کند. بنابراین، سعی کنید در شروع تماس رویکرد اولیه نرمی داشته باشید و از عبارات و جملات جالب و تاثیرگذار استفاده کنید.



۲. تعداد تماس‌ها را افزایش دهید

در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه تصفیه آب، هیچ مشتری خود به خود پا نمی‌شود به درب خانه شما بیاید تا یک دستگاه تصفیه آب سفارش دهد. لذا مشتریان واقعی شما همان مخاطبانی هستند که تلفنی با آنها تماس می‌گیرید و فروش را با آنها می‌بندید؛ بنابراین باید به اندازه کافی با مخاطبان تماس تلفنی برقرار کنید. هر چه تعداد این تماس‌ها بالا باشد، بیشتر به نفع شماست؛ لذا در این کار سعی کنید تمرکز لازم را داشته باشید و حواس تان پرت جای دیگر نباشد.

یک قانون تاثیرگذار در بازاریابی تلفنی می‌گوید که در یک تایم زمانی کاری ۷ ساعته یک فروشنده تلفنی باید حداقل ۱۰۰ تماس مستقیم یا ۱۴۰ پست صوتی با مخاطبانش برقرار کند. حال اگر تماس‌های مذکور طولانی شود تعداد آنها را می‌توان به حداقل ۷۰ تماس کاهش داد.

۳. برنامه ریزی درست داشته باشید

در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه تصفیه آب همانند سایر حوزه‌های فروش، آماده‌سازی اولیه اطلاعات فروش بسیار حائز اهمیت است. استفاده از اطلاعات نادرست تنها چیزی است که بیش از هر چیز دیگر، عملکرد خوب یک فروشنده تلفنی را از بین می‌برد. بنابراین، برنامه ریزی قبل از تماس شما باید شامل شناسایی و

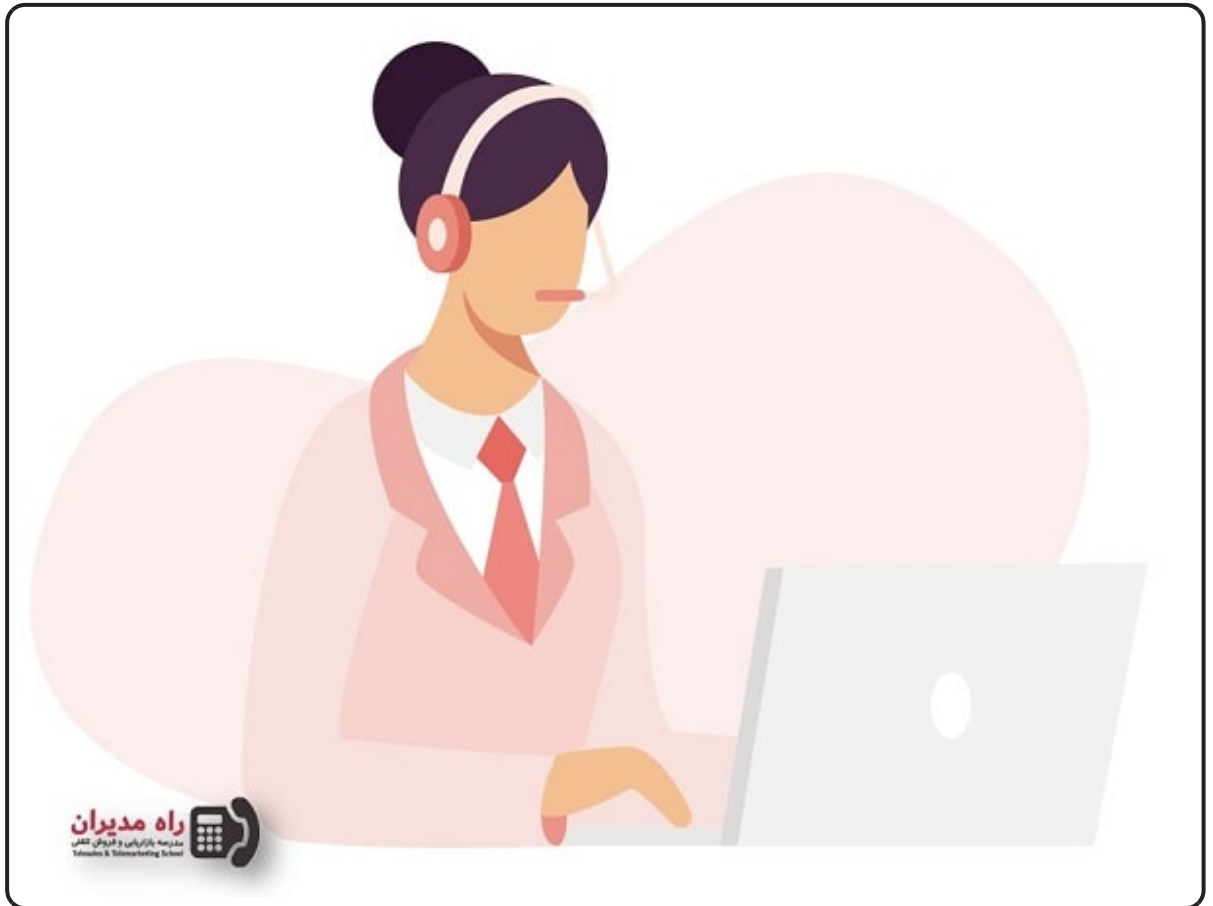


کنترل بازار هدف باشد.

این برنامه ریزی ممکن است به صورت ساخت لیستی از نقش های شغلی مهم و مرتبط با کار شما در زمینه تصفیه آب باشد. لذا شما می توانید با همکاری آنها، حوزه ی فروش خود را گسترش دهید یا محصولات خود را در مکان های آنها به نمایش بگذارید و به نوعی برای خود فرصت تبلیغ ایجاد کنید.

۴ . کاملاً آموزش ببینید

در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه تصفیه آب، تا زمانی که مهارت کافی برای فروش کسب نکرده اید ضروری است که به صورت مداوم آموزش ببینید. همچنین لازم است با تکنیک های افزایش فروش نیز آشنا شوید. همه چیز آن طور که لازم است پیش نمی رود چرا که مردم بیشتر عاشق حرف زدن هستند تا گوش دادن.



آموزش رایگان بازاریابی فروش دستگاه تصفیه آب بازاریابی
تصفیه آب

۵. در برابر طرد شدن مقاوم باشید

در کل فروش تلفنی کار آسانی نیست و شما باید یک مقاومت اولیه در برابر طرد شدن از طرف مخاطبان تان داشته باشید؛ در غیر این صورت این شغل برای شما بسیار دلهره آور و ناراحت کننده خواهد بود. افراد ضعیف هرگز نمی توانند به ارتفاعات موفق دست یابند؛ لذا باید همیشه قوی باشید و یاد بگیرید که با طرد شدن کنار بیایید



و به سمت فرصت بالقوه بعدی هجوم ببرید. یادتان باشد که مخاطب بعدی شما نمی‌داند در آخرین تماس شما چه اتفاقی افتاده است. بنابراین، ذهن خودتان را کامل بشورید و دوباره از نو شروع کنید.

۶. اعتراضات را کنترل کنید.

بهترین بازاریاب‌های تلفنی احتمالاً بیشترین پاسخ منفی را از سوی مخاطبان شان دریافت کرده‌اند اما این افراد پذیرفته‌اند که باید به استقبال **اعتراضات** بروند، به این شرایط عادت کنند و راه‌هایی را برای غلبه بر این موانع پیدا کنند. در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه تصفیه آب بارها پیش می‌آید که توسط مخاطبان و مشتریانی که خدمات شما را نمی‌خواهند مسدود شوید. لذا در شروع مکالمه‌های تلفنی خود، مخالفت‌های احتمالی را شناسایی کنید و تا آنجا که ممکن است پاسخ‌های متناسب با آنها را در لیست دستورالعمل‌های خود آماده کنید. در فروش تلفنی اعتراضات نباید برای شما تعجب‌آور باشند و نباید پیشرفت شما را در دراز مدت تحت تاثیر قرار بدهند، چرا که شما همواره برای مقابله با آنها مجهز و آماده هستید.

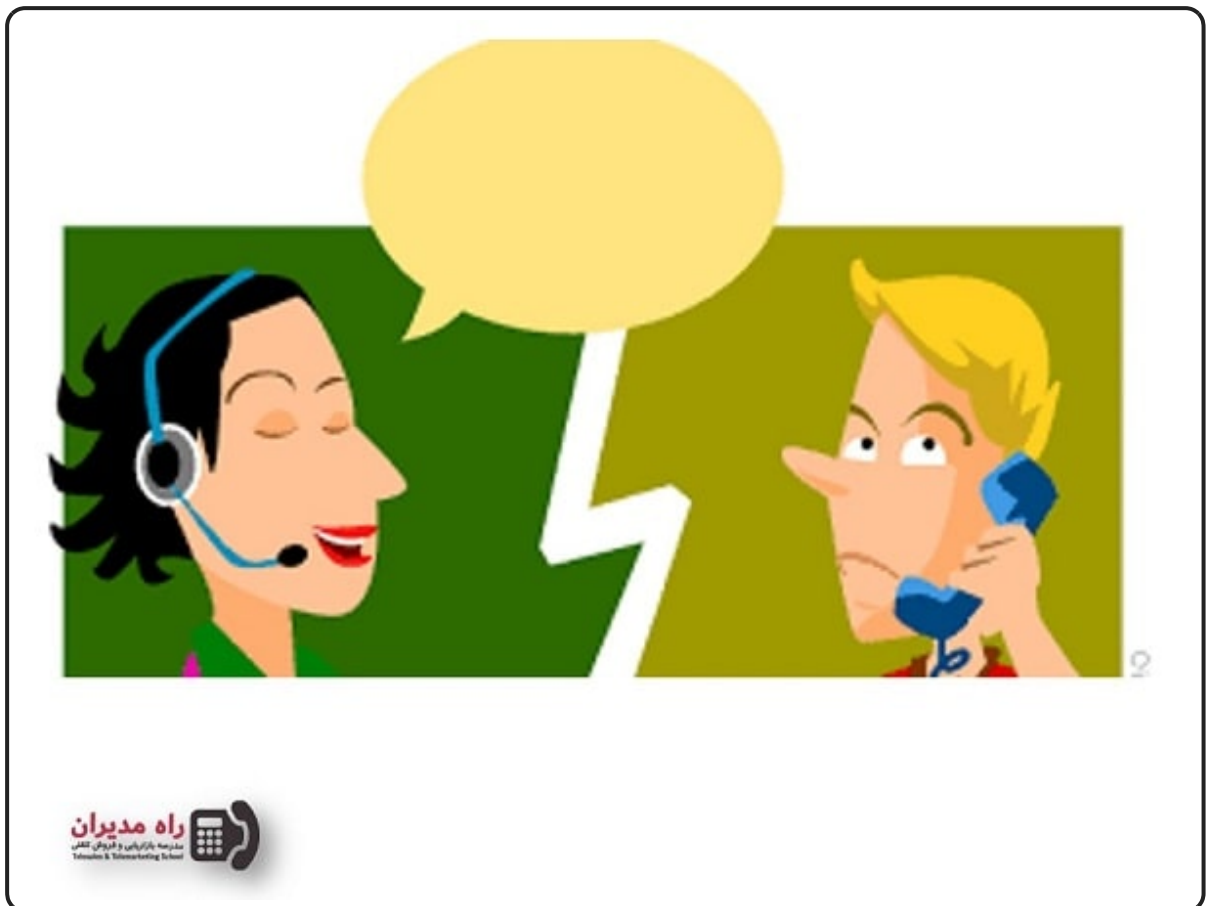
۱. بانگیزه باشید.

در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه تصفیه آب، اگر بی‌انگیزه و کسل



کننده باشید، مشتریان با شما درگیر می‌شوند که پیشامد خوبی را برای شما رقم نخواهد زد؛ بنابراین باید در شروع مکالمات فروش خود مثبت و خوش فکر باشید.

در حین برقراری تماس جدید نسبت به نتیجه‌ی تماس‌های قبلی خود بی‌اهمیت باشید چرا که مخاطبان تان نمی‌دانند که تماس قبل از آنها چطور گذشته و یا یک فاجعه بوده است. هر تماس تلفنی فرصتی جدید برای یک فروش خوب است؛ بنابراین چانه خود را بالا نگه دارید، لبخند بزنید و هر تماس را مثبت و باانگیزه شروع کنید، تا مشتری احساس کند که مجبور است پیش از قطع تلفن با شما گفتگو کند.





آموزش رایگان بازاریابی فروش دستگاه تصفیه آب بازاریابی تصفیه آب

۸. سوالات خوبی بپرسید.

بدیهی است که طرح سوالات درست در دستیابی به یک عملکرد خوب نقش اساسی دارند، اما در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه تصفیه آب به این نکته توجه کمی می‌شود در حالی که بسیار حیاتی است. فروشندگانی هستند که با طرح سوالات مناسب از مخاطب، بالاترین فروش خود را رقم می‌زنند زیرا با این روش، به اصطلاح به زیر و بم خصوصیات مشتری پی می‌برند. از این رو لازم است که شما با استفاده از سوالات ترکیبی، قدم به قدم به علایق و نیازهای مشتری نزدیک شوید و سعی کنید در مورد ویژگی‌هایی که مشتری بیشتر از آنها استقبال می‌کند صحبت کنید. سپس مشتری را به سمت بحث بیشتر در این رابطه هدایت کرده و او را به نقطه مورد نظر که همان بستن فروش است نزدیک کنید.

۹. منافع محصول را برای مشتری واضح بیان کنید.

یکی از نکات مهمی که فروشنده تلفنی دستگاه تصفیه آب باید هنگام مکالمه با مشتری از قبل آماده کرده باشد، منفعتی است که در کوتاه مدت و بلند مدت به مشتری می‌رسد. مثلاً خانواده‌ای که



از آب معدنی استفاده می‌کند، مبلغی را همیشه برای خرید آب معدنی صرف می‌کند. حالا فروشنده تلفنی دستگاه تسویه آب باید برای مشتری محاسبه کند که یک دستگاه تسویه آب چطور می‌تواند هزینه‌های ثابت ماهیانه آن‌ها را کمتر کند. درضمن با تامین مواد معدنی هم منافعی به مشتری خواهد رسید. رسوب زدایی، رفع بوهای نامطبوع و ... از سایر منافع دستگاه تسویه آب است. ضمناً مصرف بطری آب معدنی هم باعث صرفه‌جویی در تولید مواد پلاستیکی شده و آلودگی محیط زیست را کمتر می‌کند.

۱. مشتریان خود را از کجا پیدا کنیم؟

خلاقیت در پیدا کردن مشتریانی که از طریق بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه تسویه آب بسیار موثر است. خیلی ساده می‌توانید مناطقی از شهر خود را که آب آشامیدنی مناسبی ندارد را شناسایی کنید و مرکز خود را روی آن منطقه بگذارید.

هر چقدر تعداد فروش خود را در یک منطقه بیشتر کنید و چنانچه سربیس دهی و خدمات مناسبی به مشتریان بدهید، دهان به دهان نام برند و خدمات خوب شما به گوش هم محله‌ای‌ها خواهد رسید و به صورت تصاعدی فروش شما افزایش می‌یابد. اعلام آمار و ارقام افراد مبتلا به بیماری‌های کلیوی در یک منطقه خاص هم می‌تواند عامل موثری در تصمیم‌گیری خرید تلفنی دستگاه تسویه آب باشد.



آموزش رایگان بازاریابی فروش دستگاه تصفیه آب بازاریابی
تصفیه آب

نتیجه گیری

واضح است که بهره گیری از موارد فوق در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه تصفیه آب، یک شب شما را از یک فروشنده مبتدی به یک فروشنده حرفه ای تبدیل نمی کند. با این حال اگر اصول بالا را



رعایت کنید و در این رابطه مرتباً به تمرین بپردازید، شانس خود را برای یک فروش تلفنی قابل توجه، بهبود می‌بخشید.

به طور خلاصه در باب بازاریابی تلفنی دستگاه تصفیه آب لازم است که اطلاعاتی را از پیش آماده کرده و با استفاده از تکنیک‌های اشاره شده در این مقاله، این اطلاعات را به درستی به مشتری منتقل کنید؛ در گفت‌وگوهای تان با انگیزه و مقاوم باشید، خوب صحبت کنید و گوش دهید. در جای مناسب سوال بپرسید و از برخورد ناردست و زننده برخی از مشتریان ناراحت نشوید. به یاد داشته باشید که هر کاری سختی خودش را دارد و کافی است که فقط به هدف تان فکر کنید.

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.

