



چگونه شروع کار مشتری پیدا کنیم؟ + فیلم آموزشی بازاریابی تلفنی

چگونه شروع کار مشتری پیدا کنیم؟



آموزش بازاریابی تلفنی و فنون مذاکره تلفنی

چگونه شروع کار مشتری پیدا کنیم؟ ۵ راهکار حرفه‌ای برای مشتری‌یابی

یکی از دغدغه‌های اصلی افرادی که تازه کسب و کار خود را شروع کرده‌اند یا قصد شروع آن را دارند، این است که: "چگونه می‌توانم مشتری پیدا کنم؟"

در چند ویدیوی آینده، می‌خواهیم چند نکته مهم و کاربردی را در مورد مشتری‌یابی در ابتدای کار به شما ارائه دهیم. لطفاً این ویدیو را ذخیره کنید و تا انتهای آن با ما همراه باشید.

اشتباهات رایج در فکر فروش

بسیاری از افراد فکر می‌کنند که به محض اینکه شرکت را تاسیس کنند، محصول تولید کنند یا خدمات خود را شروع کنند، به طور



خودکار مشتریان به صف فروشگاه‌هایشان می‌کشند و بدون هیچ چشم‌اندازی، خرید می‌کنند. این یک اشتباه بزرگ است.

برای نمونه، فرض کنید یک مغازه دو دهنه با ویتترینی زیبا، محصولاتی با کیفیت بالا و قیمت مناسب دارید، اما مغازه شما در یک کوچه‌ای قرار دارد که سالانه هیچ مشتری از جلویش رد نمی‌شود. در چنین شرایطی، چه اتفاقی می‌افتد؟ فروش انجام نمی‌شود. اگر شما فعالیتی دارید، اما مشتریان شما را نمی‌شناسند، فروش اتفاق نمی‌افتد.

۵ راهکار حرفه‌ای برای مشتری‌یابی

۱. شناسایی مشتریان هدف

اولین گام در مشتری‌یابی، شناسایی مشتریان هدف است. شما باید بدانید:

- چه افرادی دقیقاً مشتری محصول یا خدمات شما هستند؟
- چند سالشان هست؟
- متعهد هستند یا مجرد؟
- در چه منطقه‌ای زندگی می‌کنند؟
- وضعیت مالی‌شان چیست؟



• چه میزان درآمد دارند؟

هر چه این اطلاعات بیشتر باشد، شانس شما برای پیدا کردن مشتریان واقعی بیشتر می‌شود. این مثل ماهیگیری است: اگر ندانید کجا ماهی وجود دارد، چگونه می‌توانید به ماهی برسید؟

۲. تحلیل رقبا

دومین گام، تحلیل رقبا است. ببینید که:

- رقبا چه روش‌هایی برای تبلیغات و فروش استفاده می‌کنند؟
- چه شبکه‌هایی را برای معرفی محصولاتشان انتخاب کرده‌اند؟
- چه محتوایی تولید می‌کنند؟
- چه استراتژی‌هایی برای جذب مشتری دارند؟

این تحلیل به شما کمک می‌کند تا از نقاط قوت و ضعف رقبا یاد بگیرید و استراتژی بهتری برای خود انتخاب کنید.

۳. استفاده از شبکه‌های اجتماعی

سومین گام، استفاده از شبکه‌های اجتماعی است. شبکه‌های اجتماعی مثل اینستاگرام، فیسبوک، واتساپ و تلگرام، ابزارهای بسیار قدرتمندی برای معرفی محصولات و خدمات هستند. در ایران،



اینستاگرام یکی از بزرگترین و موثرترین شبکه‌های اجتماعی است. اگر این شبکه را ندارید یا از آن به درستی استفاده نمی‌کنید، **بزرگترین راه ارتباط با مشتریان را از دست می‌دهید.**

اگر این کار را بلد نیستید، یا باید یاد بگیرید، یا افرادی را استخدام کنید که این کار را به خوبی انجام دهند. همین الان، اقدام کنید. اگر فردا شروع کنید، دیگر فرصت را از دست داده‌اید.

۴. تولید محتوا

چهارمین گام، **تولید محتوا** است. محتوایی که تولید می‌کنید، باید مرتبط با محصول یا خدمات شما باشد. امروز، **محتوای ویدیویی** موثرترین نوع محتوا است. حتی اگر ترس دارید، باید این مرحله را گذرانید. شما باید جلوی دوربین بروید، صحبت کنید، نمایش دهید و ارتباط برقرار کنید.

با گذشت زمان و تولید چندین پست، مشتریان شما را پیدا می‌کنید. سپس می‌توانید از روش‌های مختلفی مثل تبلیغات، وبینارها و همایش‌ها، مخاطب را به سمت خود جذب کنید.



۵. ارائه خدمات رایگان

پنجمین گام، ارائه خدمات رایگان است. در ابتدای کار، سعی کنید:

- مشاوره رایگان ارائه دهید
- وبینارهای رایگان برگزار کنید
- همایش‌های آموزشی رایگان برگزار کنید

این کار به شما کمک می‌کند تا با تعداد زیادی از مشتریان ارتباط برقرار کنید و در نهایت، فروش‌هایتان را شروع کنید.

نکته مهم: صبر کنید!

مطمئن باشید که با تلاش و پشتکار، در بهترین زمان ممکن به بهترین شرایط خواهید رسید.

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.