



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

**چگونه شروع کار مشتری پیدا کنیم؟**



## آموزش بازاریابی تلفنی و فنون مذاکره تلفنی

یکی از دغدغه‌های اصلی اکثر افرادی که تازه کسب و کار را شروع کردند یا تازه می‌خواوم شروع کنم با مشتری از کجا پیدا کنیم خیلی سعی کردم تو چند تا ویدیو راجع به چند نکته مهم برای مشتری یابی در شروع کار براتون به اشتراک بذارم لطفاً این ویدیو رو ذخیره کنید و تا انتهای ویدیو همراه من باشید

خیلی از افراد فکر می‌کنند به محض اینکه شرکت تاسیس کردند به محض اینکه محصول را تولید کردند به محض اینکه خدمات شروع کردم به ارائه دادن مشتری جلو شرکتشون صف می‌کشند و دست به جیب پرداخت کرده و خرید کرده است این کاملاً اشتباه دروغ محض مثال این موضوع رو توضیح بدم یه مغازه دو دهنه شیک بزرگ با یک ویتترین بسیار عالی با محصولات درجه یک بدون عیب و نقص با نازلترین.

ولی مغازه شما تو کوچه پس کوچه جایی که سالیان مشتریان از



جلوش رد نمیشه به نظر شما چرا توی همه شرایط فروش انجام می دید نه اگر کالایی و خدماتی دارید ارائه می دهید بدون اینکه مشتری شما را بشناسند شما نمی توانید داشته باشید

پس مهمترین کاری که اینکه باید از طریق ابزارهای بازار خودتون به مشتری بیشتری معرفی کنید برای این کار چند تا راه را باید حتماً بر این

راه شماره ۱ اولین کاری که مشتری خود را بشناسد بدونی چه افرادی دقیقاً مشتری محصول و خدمت شما هستند چند سالشونه متعهد و مجردم کجا زندگی می کند شرایط زندگی‌شان به وضعیت مالی‌شان هر چقدر درآمد دارند مجرد هر چی هر چقدر بیشتر باشد را بشناسید بهتر میتونید پیدا کنید دقیقاً مثل یه ماهی گیر که تور ماهیگیری در دریا.

ماهی وجود نداره از اول ببین کجا ماهی هست او به مشتریان را بشناسید بعد از ابزارهای بازاریابی تو بر اساس آن تنظیم کنید

شماره ۲ باید انجام بدی کسب و کارهایی که قبل از این کار شما را انجام دادند و شناسایی کنید بالا هستن رو بررسی کنید ببینید مشتری شاکی هستند کجا ها تبلیغ می کنند چه روش هایی را برای تبلیغات اجرا می‌کنند چه راهکارهایی را برای فروش و معرفی محصول شون دارن انجام میدن رو یاد داشته باشید چون به موقع



شما هم باید همین کار رو انجام بدید

شماره ۳ خوب حالا همه کار رو کردیم چه جوری معرفی کنیم چه جوری مشتری پیدا کنند یکی از قوی ترین راههای معرفی محصولات و خدماتتان شبکه‌های اجتماعی شال مدیا مثل شیر اینستاگرام فیسبوک واتساپ تلگرام تمام این جور ابزارهای تبلیغاتی شبکه های اجتماعی به شما کمک میکنه که در کوه.

بهترین زمان ممکن محصول و خدمت تون رو به بیشترین افراد معرفی کنه امروز که با شما صحبت می‌کنم توی ایران اینستاگرام یکی از بزرگترین ابزارهای تبلیغاتی پس اگر این شبکه اجتماعی را ندارید روش قوی کار نمی‌کنید شما عقب اید شما بزرگترین راه ارتباط با مشتریان را از دست می‌دهد متأسفانه همین الان نمیدونم ندارند یا اگر دارند از این اصول کار نمی‌کند و تعجب می‌کنم که چطوری دنبال مشتری دارید می‌گردید

بهترین راه شده از پس از همین فردا صبح شروع کنید و اگر خودتون کار بلد نیستید یا باید پول خرج کنید افراد را استخدام کنید برای اینکار رو انجام بدن یا اینکه خودتان را بالا بزنید و برید این کار را یاد بگیرید هیچ راه دیگه ای وجود نداره افراد را می‌بینیم که بهشون میگم برید توی کفش چیزی بنویسید یا به بایرن مونیخ کجاست چه جوری توقف مشتریان.



پیدا کنید چجوری تو فکرت مشتریان شما را پیدا کند قصد اقدام کنید

شماره ۴ بعد از اینکه پیج اینستاگرام راه اندازی کردید حالا باید شروع کنید به تولید محتوا این محتوا با انواع و اقسام دارد که بهترین نوع امروز محتوای ویدیویی از همین الان دارند برای شما انجام میدم یه زمانی که پست ساده عکس ساده این کار انجام ولی امروز فقط پست های ویدیویی پس باید خود شروع کنید به جلوی دوربین می ترسی از ترس بگذر میدونم سخته باید انجامش بدید این کار را باید حتما انجام بدید تعداد پستاتون بحثی ۴۰ تا رسید یواش یواش مشتری سر و کله شان پیدا میشه بعد میتونی تبلیغات کنید و از راه‌های مختلف مخاطب را به سمت خود جذب کنید و فروش های خودتون رو آروم آروم شروع نکته شماره ۵ این هست که در ابتدای کار و خدمات رایگان به دید مشاوره بدید صحبت کنید تا میتونی با مشتریان ارتباط برقرار کنید بزارید و بینار برگ.

همایش برگزار کنید تا آنجایی که میتونید خدمات رایگان بدید تا تعداد زیادی از مشتریان با شما آشنا باشند و در نهایت اینکه صبر داشته باشید مطمئن باشید با تلاش و پشتکار در بهترین زمان ممکن بهترین شرایط دست پیدا می کنید اگر شما هم هنوز پیج اینستاگرام خود راه اندازی نکردید توی کامنت به من قول بدید که از



همین فردا با قدرت پیج اینستاگرام تو راه اندازی می کنی و فروش های خودتو رو تجربه می کنی منتظر کامنت های شما.

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.