



۶ استراتژی مهم در فروش و بازاریابی تلفنی دستگاه کارتخوان ۱۴۰۰

فروش تلفنی و آموزش بازاریابی تلفنی دستگاه کارتخوان

بسیاری از افراد از طریق فروش دستگاه کارتخوان سود خوبی به دست می‌آورند؛ به طوری که به خرید و فروش دستگاه کارتخوان به عنوان یک شغل نگاه می‌کنند. در این مطلب قرار است در خصوص بازاریابی و آموزش فروش تلفنی دستگاه کارتخوان راهکارهایی ارائه شود که با استفاده از این راهکارها بتوانید به سود خوبی در فروش برسید و دایره مشتریان خود را گسترده‌تر کنید.



فروش و بازاریابی تلفنی دستگاه کارت خوان | دستگاه پوز |
دستگاه کارت خوان

استراتژی‌های مهم در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه کارتخوان بانکی

برای موفقیت در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه کارتخوان
فروشنده باید قبل از هرچیز استراتژی‌هایی را برای خود در نظر بگیرد.



استراتژی‌های فروش به شما کمک می‌کند تا بهتر بتوانید برای فروش خود و ارتباط برقرار کردن با مشتریان برنامه‌ریزی کنید. برای تعیین استراتژی‌ها می‌توانید از راهکارهای زیر را الگو بگیرید:

• بالا بردن آگاهی در حوزه تکنولوژی:

فروشندگانی در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه کارتخوان بانکی موفق می‌شوند که آگاهی خود را بالا ببرند و همیشه بروز باشند. دستگاه‌های کارتخوان از پیشرفت تکنولوژی تبعیت می‌کنند و هرچقدر تکنولوژی پیشرفته‌تر شود ساختار آنها نیز ساده‌تر و در عین حال پیشرفته‌تر خواهد شد. فروشنده‌هایی که با دستگاه‌های بروز و پیشرفته آشنایی داشته باشند؛ پیشنهادات بهتری برای مشتری در نظر خواهند داشت. ارائه پیشنهادات بهتر به مشتریان دایره مشتریان را گسترده می‌کند.

برای اینکه درک این استراتژی برای شما راحت‌تر شود؛ توضیحات این مطلب را با یک مثال جلو می‌بریم؛ اگر نگاهی در بازار داشته باشید؛ می‌بینید که اکثر دستگاه‌های پوز حتی نوع سیار آنها، دستگاه‌هایی هستند که حتما باید با سیم کارت کار کنند و بدون رول کاغذی نیز اطلاعات خرید را در اختیار مشتری یا فروشنده نمی‌گذارند؛ حال اگر یک فروشنده بروز باشد و با پیشرفت تکنولوژی در این عرصه آشنایی داشته باشد؛ می‌داند که دستگاه‌های کارتخوانی به عنوان دستگاه



کارتخوان جیبی در بازار وجود دارد که نیازی به رول کاغذی و سیم کارت ندارد.

بسیاری از مشتریان اگر متوجه وجود چنین دستگاهی شوند قطعاً خرید آن را در اولویت قرار می‌دهند. یک فروشنده بروز بازار را به صورت مداوم چک می‌کند و به محض وارد شدن این دستگاه در بازار آن را خریداری می‌کند و اقدام به فروش آن می‌کند؛ قطعاً فروشندگانی که فروش این دستگاه‌ها را زودتر شروع کند و از طریق **بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه کارتخوان** مشتری جذب کند در مدت کوتاهی نبض بازار را در دست خواهد گرفت.

• آگاهی کامل از مزیت‌های دستگاه پوز:

فروشندگانی که به صورت کامل از مزیت‌های دستگاه آگاه باشد؛ بهتر می‌تواند مشتریان را برای خرید دستگاه مجاب کند. به عنوان مثال اگر مشتری بداند که یک دستگاه کارتخوان سیار ضد آب و ضد ضربه است؛ برای خرید بیشتر ترغیب می‌شود.



فروش و بازاریابی تلفنی دستگاه کارت خوان | دستگاه پوز |
دستگاه کارت خوان

• توجه به نیاز مشتری:

فروشنده ای که به نیازهای مشتری واقف باشد؛ بهتر می‌تواند در امر فروش عمل کند و دایره مشتریان خود را بیش از پیش گسترده‌تر کند. به عنوان مثال فروشنده برای ترغیب مشتری در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه کارتخوان می‌تواند علاوه بر اشاره به مزیت‌های دستگاه، به مزیت‌های نحوه فروش و پشتیبانی نیز



اشاره کند.

به عنوان مثال بسیاری از افراد و شرکت‌ها زمانی دستگاه کارتخوان را در اختیار مشتری قرار می‌دهند که فرد ضمانت نامه یا یک جواز کسب ارائه دهد؛ اگر شما راهکاری بیندیشید که بتوانید بدون اخذ ضمانتنامه دستگاه را به صورت مالکیت دائم در اختیار مشتری قرار دهید؛ به طور قطع مشتریان زیادی را جذب خواهید کرد.

به عنوان مثال برخی از شرکت‌ها و فروشندگان صرفاً به فرد کاسب دستگاه کارتخوان می‌فروشند؛ حال اگر یک فروشنده بتواند امکانی را برآورده کند که شخصی بتواند دستگاه کارتخوان را به اسم فرزند یا همسر خود خریداری کند؛ این شخص می‌تواند دایره مشتریان خود را گسترش دهد. دستگاه کارتخوان جیبی جزو دستگاه‌هایی است که با این شرایط به فروش می‌رسد.

• شرح امکانات دستگاه

: یک فروشنده تلفنی در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه



کارتخوان بانکی باید با امکانات دستگاه به خوبی آشنایی داشته باشد؛ تا بتواند با شرح امکانات مشتری را ترغیب به خرید کند. برای اینکه بتوانید با امکانات دستگاه به خوبی آشنا شوید به شما پیشنهاد می‌شود که یکبار با دستگاه نمونه کار کنید و به آن مسلط شوید.

به عنوان مثال اگر برای مشتری شرح دهید که می‌تواند غیر از خرید، قبوض خود را با دستگاه پرداخت کند؛ شارژ موبایل خریداری کند، مانده حساب خود را چک کند و گزارشات روزانه دریافت کند؛ برای خرید دستگاه بیشتر ترغیب خواهد شد.

• بررسی دغدغه های مشتریان

: شناسایی دغدغه های مشتریان توسط فروشنده یکی از استراتژی‌های بسیار مهم در **بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه کارتخوان** است. به عنوان مثال یکی از دغدغه‌های مشتریان دستگاه کارتخوان این است که فروشنده بتواند به خوبی پشتیبانی کند و رول کاغذی به اندازه کافی در اختیار مشتری قرار دهد؛ اگر شما بتوانید به خوبی پشتیبانی انجام دهید و کاغذ را به اندازه کافی در اختیار مشتری قرار دهید و از طرفی خرید دستگاه‌های کارتخوانی را پیشنهاد دهید که به رول کاغذ نیاز ندارند؛ می‌توانید آمار فروش خود را در مدت زمان کوتاهی چند



برابر کنید.

برای فروش دستگاه‌های کارتخوان بدون رول کاغذی می‌توانید از مزیت‌های دستگاه و معایب رول کاغذی اطلاعاتی را در اختیار مشتریان قرار دهید. به عنوان مثال دستگاه کارتخوان بلوتوثی بدون رول کاغذ کار می‌کند؛ برای اینکه بتوانید مشتری را برای خرید این نوع دستگاه ترغیب کنید؛

می‌توانید بگویید رول‌های کاغذی هزینه‌های اضافی برای شما در بردارند و از طرفی با تورم گران‌تر می‌شوند و برای محیط زیست مضر هستند؛ زیرا کاغذ رول‌ها بازیافت نمی‌شوند و از طرفی طبق تحقیقات به عمل آمده برای سلامتی زیان‌آور هستند؛ اگر مشتری بداند که با خرید یک دستگاه کارتخوان جیبی بلوتوثی نیازی به رول نخواهد داشت برای خرید ترغیب خواهد شد.



فروش و بازاریابی تلفنی دستگاه کارت خوان | دستگاه پوز |
دستگاه کارت خوان

• جواب دادن به سوال مشتریان دستگاه کارت خوان بانکی | پایانه فروش

: صبور بودن و جواب دادن به سوال‌ها و دغدغه‌های مشتریان در
حین فروش تلفنی دستگاه کارتخوان بانکی یکی از استراتژی‌های
مهم در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه کارتخوان بانکی است. به



عنوان مثال ممکن است مشتری از شما سوال کند که دستگاه‌های پوز جیبی که بدون کاغذ رول کار می‌کنند؛ چگونه اطلاعات خرید و پردازش را در اختیار می‌گذارند؟ اگر فروشنده به خوبی مسلط باشد و در خصوص دستگاهی که می‌فروشد اطلاعات لازم را داشته باشد می‌تواند سریعاً به این سوال پاسخ دهد.

فروشنده باهوش کسی است که بتواند سوال‌های مشتریان را پیش‌بینی کند و قبل از بازگو کردن سوال توسط مشتری به آنها پاسخ دهد؛ به عنوان مثال زمانی که فروشنده از مزیت‌های دستگاه کارتخوان بلوتوثی که بدون کاغذ کار می‌کند؛ صحبت می‌کند باید بداند که ممکن است در ذهن مشتری چه سوالاتی نقش ببندد و در خلال صحبت‌های خود، به سوالات احتمالی جواب دهد. مثلاً مشتری می‌تواند بگوید که دستگاه‌های کارتخوان جیبی به کاغذ رول احتیاج ندارند و از طریق سامانه پیامکی تمامی پردازش‌ها و خریدها به مشتری و خریدار اطلاع رسانی می‌شود.

فروشنده می‌تواند ادامه دهد که ممکن است در ذهن شما سوال پیش بیاید که اگر پیامک‌های تبلیغاتی بلاک شده باشند؛ مشتری و خریدار چگونه از پردازش، اطلاع کسب خواهند کرد که در جواب باید به شما بگوییم اطلاعات مربوط به پردازش‌های دستگاه‌های کارتخوان حتی در صورت بلاک بودن پیامک‌های تبلیغاتی به مشتری و صاحبان کسب و کار ارائه می‌شود و این پیامک‌ها جزو پیامک‌هایی هستند



که نمی‌توان آنها را بلاک کرد. البته بهتر است گاهی اجازه داده شود تا مشتری نیز صحبت کند و دغدغه‌ها و سوالات خود را بیان کند؛ صحبت کردن مشتری و بیان سوالات و نیازهایش می‌تواند به اعتماد متقابل در **فروش تلفنی دستگاه کارتخوان** بینجامد.



فروش و بازاریابی تلفنی دستگاه کارت خوان | دستگاه پوز |
دستگاه کارت خوان



اهمیت نوشتن اسکرپت در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه کارتخوان | پایانه فروش

نوشتن اسکرپت در بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه کارتخوان اهمیت زیادی دارد. نوشتن اسکرپت از اینکه فروشنده تلفنی بخواهد به حاشیه برود و بازگو کردن مسائل مهم را از خاطر ببرد؛ جلوگیری می‌کند. در نوشتن اسکرپت برای بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه کارتخوان موارد زیر اهمیت پیدا می‌کند:

• بازگو کردن مزیت‌ها

• بازگو کردن نحوه خرید و شرایط خرید

• زمان تحویل دستگاه

• امکانات دستگاه

• پوشش و آنتن دهی

• کیفیت دستگاه



هر چقدر شرایط خرید راحت‌تر باشد؛ مشتریان بیشتری را می‌توانید جذب کنید. اگر بتوانید شرایطی را فراهم آورید که تمامی افراد حقیقی، حقوقی و شخصی بتوانند از شما دستگاه خریداری کنند؛ دایره مشتریان شما وسیع‌تر خواهد شد.

حتماً در صحبت‌های خود در خلال بازاریابی و فروش تلفنی دستگاه کارتخوان به مواردی چون نوع باتری دستگاه، طول عمر باتری، ظرفیت حافظه، پشتیبانی قوی، حمل راحت و امنیت دستگاه اشاره کنید.





فروش و بازاریابی تلفنی دستگاه کارت خوان | دستگاه پوز | دستگاه کارت خوان

برخی از فروشندگان دستگاه‌های کارتخوان، در صورت داشتن تراکنش بالا دستگاه را به فروش می‌رسانند؛ به شما پیشنهاد می‌شود که برای فروش دستگاه کارتخوان به سراغ این دستگاه‌ها نروید مگر اینکه برای این دستگاه‌ها لیست هدف تهیه کنید. دستگاه‌های کارتخوان که برای خرید آنها تراکنشی در نظر گرفته نشده است بیشتر مورد استقبال و توجه هستند؛ به همین سبب خرید آنها باید در اولویت قرار بگیرد.

اما این بدین معنی نیست که از **فروش تلفنی دستگاه کارتخوان** که شرط تراکنش دارند نیز منصرف شوید؛ برای فروش دستگاه‌هایی که نیاز به تراکنش بالا دارند؛ می‌توانید لیست هدف تعیین کنید؛ لیست هدف شما می‌تواند کسب و کارهای پرفروش مانند فروشگاه‌های زنجیره‌ای، میوه فروشی‌ها، قصابی‌ها، سوپرمارکت‌ها و غیره باشد. از تهیه لیست هدف دریغ نکنید؛ زیرا لیست هدف می‌تواند چند قدم شما را به فروش بالا نزدیکتر کند.

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.