



۶ نکته مهم در بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری

۶ نکته مهم در بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری | بازاریابی تلفنی محصولات تناسب اندام

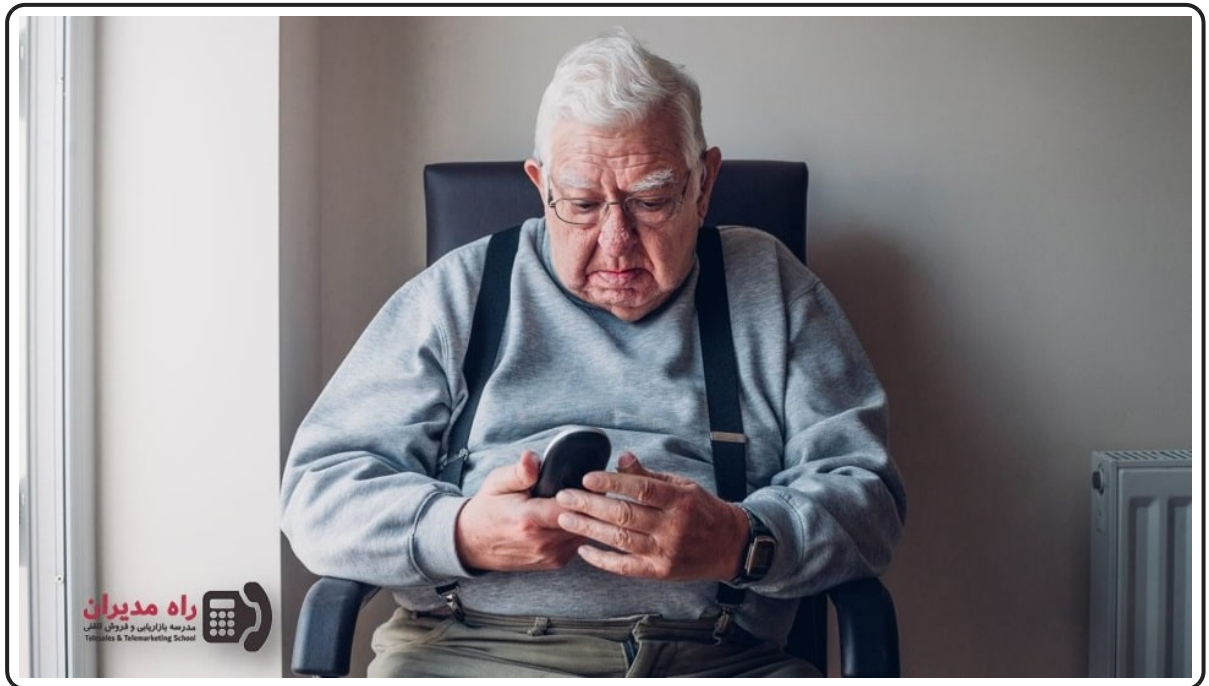
بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری هنوز هم یک ابزار بسیار موثر در زمینه فروش اینگونه محصولات است؛ چرا که هر شغلی می‌تواند برای فروش بهتر از یک فرآیند بازاریابی تلفنی با



ساختار مناسب استفاده کند. در زمینه فروش محصولات چاقی و لاغری داشتن برنامه‌ی مشخص جهت ارتباط با مشتریان بسیار ضروری است.

برای گرفتن نتیجه مثبت در زمینه فروش تلفنی این محصولات استفاده از افراد مناسب این کار، فراهم نمودن لیست کاملی از مشتریان و نیز داشتن یک دستورالعمل فروش خوب، بسیار حائز اهمیت است.

البته لازم به ذکر است که در **فروش تلفنی** این محصولات، شما باید به تیم فروش خود یاد دهید که بجای استفاده محض از دستورالعمل‌های فروش، بتوانند در آن واحد فکر کنند و پاسخ‌های مناسب تری به سوالات مشتریان بدهند. چه بسا آموزش تماس و ایجاد ساختار ارتباطی مناسب با مشتریان، بسیار موثرتر از استفاده محض از جملات موجود در دستورالعمل‌ها باشد. به غیر از مهارت‌های کاربردی و تکنیک‌های فروش تلفنی لازم است اطلاعات دقیق‌تر و کامل تری در این مورد داشته باشید.



بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری | تکنیک
فروش تلفنی

پیامدهای چاقی و لاغری در افراد

بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری می‌تواند راه حل خوبی برای فروش بهتر این محصولات و حل مشکلات چاقی و لاغری افراد باشد. چاقی و لاغری علاوه بر اینکه بر روی اعتماد به نفس افراد تاثیر بدی دارد، می‌تواند پیامدها و مشکلات متعددی را نیز برای این افراد بوجود آورد. در زیر به چند مورد از این پیامدها اشاره می‌کنیم:



• تضعیف سیستم ایمنی بدن در افراد لاغر:

لاغری در افراد باعث کاهش قدرت سیستم ایمنی بدن می شود و همین امر نیز عفونت هایی را در بدن فرد لاغر به همراه خواهد.

• ناباروری در افراد لاغر

لاغری در خانم ها باعث ایجاد اختلالات قاعدگی و در نتیجه عدم تخمک گذاری مناسب در آنها می شود که در دراز مدت خطر ناباروری را در آنها به همراه خواهد داشت.

• خطر پوکی استخوان در افراد لاغر

افراد لاغر دارای قطر استخوان کمتر نسبت به افراد عادی هستند که همین چگالی پایین استخوان ها باعث ایجاد پوکی استخوان در این افراد می شود.

• اختلال در رشد علی الخصوص در کودکان لاغر

مغز کودکان برای رشد نیاز به مواد مغذی دارد و کودکانی که دچار لاغری هستند مواد مغذی کمتری به مغزشان می رسد که در موارد شدیدتر عقب ماندگی ذهنی این کودکان را به همراه خواهد داشت.



• افسردگی در افراد چاق

خطر ابتلا به افسردگی در افراد چاق بیشتر از افراد معمولی است که دلیل آن می‌تواند کم‌تحرکی این افراد و نداشتن حس رضایت نسبت به ظاهرشان باشد.

• بیماری‌های قلبی در افراد چاق

کلسترول و فشار خون بالا از عوامل اصلی بیماری‌های قلبی در افراد می‌باشد که این موارد در افراد چاق به دلیل کم‌تحرکی، بیشتر دیده می‌شود.

• سرطان در افراد چاق

کم‌تحرکی و جمع شدن توده‌های اضافی از چربی در بدن خود زمینه‌ساز بیماری‌های خطرناکی چون سرطان است. البته بدن افراد چاق به دلیل داشتن برنامه غذایی نامناسب، بیشتر در معرض رشد غده‌های سرطانی است.

• ضعف استخوان‌ها در افراد چاق

کم‌تحرکی در افراد چاق باعث کمبود مواد معدنی و در پی آن کم‌شدن توده استخوانی در بدن این افراد می‌شود که خود پیامدهای



ناگواری را در درازمدت به همراه خواهد داشت. با ضعف توده استخوانی و افزایش فشار ناشی از وزن بالای این افراد، خطر شکستگی استخوان نیز همواره آنها را تهدید خواهد کرد.

و غیره.



بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری | تکنیک فروش تلفنی

دستورالعمل ها برای بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری



در بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری ، با تقسیم فرآیند فروش به دسته های کوچکتر و نیز داشتن یک لیست مشخص از اقدامات اولیه، شما می توانید یک چارچوب خوب برای رشد فروش خود داشته باشید.

در تقسیم بندی فرایند فروش می توانید محصولات فروش خود را در دو گروه محصولات چاقی و محصولات لاغری تقسیم بندی کرده و با توجه به نیاز مخاطب بدون هیچ زیاده گویی، اطلاعات لازم را به او انتقال دهید.

همچنین شما می توانید چند مورد از محصولات پرفروش شرکت را در لیست دستورالعمل های خود بگنجانید تا حین گفت وگو با مشتریان به معرفی آنها بپردازید. در زیر به چند مورد از این **تکنیک های کاربردی بازاریابی تلفنی** که برای تبدیل شدن به یک فروشنده حرفه ای باید رعایت کنید، می پردازیم:

۱. برنامه ریزی همراه با تعهد به آن در بازاریابی و فروش تلفنی
محصولات چاقی و لاغری



• بدانید که موفقیت آنی نیست، از این رو یک جدول زمانی واقع بینانه ایجاد کنید.

• اهداف و مقاصد فروش را که می‌توانند عملی شوند را بنویسید.

• وقت خود را به مدیریت مشتریان و بررسی تماس آنها اختصاص دهید.

• یک فرآیند آموزش استفاده از محصولات به همراه توسعه و ارتقای آنها داشته باشید.

• یک فضای تماس سازنده را سامان دهی کنید. فضای میز، رایانه ها ، کنترل نویز و صداهای مزاحم و غیره.

• ماتریسی برای ارزیابی موفقیت ها و آنچه نیاز به بهبود دارد، داشته باشید و آن را هر هفته مرور کنید.

۲. در بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری کارها را خودتان انجام دهید، در غیر اینصورت برون سپاری کنید



- در هر صورت هر یک از مراحل برنامه ریزی باید به طور منظم توسط شما انجام شود.
- اگر لیست مخاطبان شما کوچک است ، ارتباط در خانه اغلب بهترین گزینه است.
- پروژه های فروش کوتاه مدت برای گروهی از محصولات به ویژه در مواردی که فعالیت عوامل فروش کوتاه مدت بوده یا آموزش کافی در این زمینه ندارند را برون سپاری کنید و به شرکت های دیگر و وارد در این کار واگذار نمایید.

۳. در بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری، بازار خود را بشناسید

- بهترین بازار هدف را برای خود تعریف کنید (پاسخ ها هیچ گاه برای همه یکسان نخواهند بود)
- سعی کنید مخاطبان واجد شرایطی که دارای پول کافی، نیاز قوی و اختیار برای بله گفتن هستند را شناسایی کنید.
- تماس های موثر ، تحقیق در زمینه فروش ، نیازهای واجد شرایط در بازار، قرار ملاقات های بالقوه و غیره را بشناسید.
- یک لیست خوب برای تماس تلفنی خود تهیه کنید چرا که لیست



فروش با کیفیت، پایه موفقیت شماست.
• لیست فروش شما باید کامل باشد، چرا که لیست های خرید آسان و ساده اغلب بی اثر هستند.



بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری | تکنیک
فروش تلفنی



۴. دستورالعمل هایی برای پیگیری فروش در بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری

- دستورالعمل های داغ و واجد شرایط را برای فروش تلفنی خود تعریف کنید.
- برای بازار داغ یا مشتریان بالقوه خود یک فرآیند انتقال سریع فروش داشته باشید.
- ارزش انتظار برای پیگیری بازار داغ یا مشتریان بالقوه را بدانید چرا که سریعتر از یک پست در شبکه های اجتماعی منقضی می شود.
- اطمینان حاصل نمایید که تیم فروش شما درخواست مشتریان را سریعاً پیگیری می کنند. بعضی اوقات بازاریابی تلفنی اصولی و موثر است اما تیم فروش ناکارآمد مانع تلاش ها می شود، پس همواره آنها را زیر نظر داشته باشید.

۵. در بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری یک تیم فروش خوب بسازید



- انتخاب یک فرد مناسب برای مدیریت بازاریابی تلفنی در اولویت کار می باشد.
- انتخاب شخصی که بیشترین تجربه کار در دفتر فروش را دارد همواره راهکار مناسبی نیست، چرا که ممکن است مهارت مدیریت تماس گیرنده را نداشته باشد.
- برای تیم فروش خود مهارت های لازم جهت تأثیرگذاری بیشتر بر مشتریان را ذکر کنید.
- شخصیت مورد نیاز برای خدمات مشتری، قرار ملاقات ها و غیره متفاوت است، از این رو در انتخاب آن دقت کافی داشته باشید.
- تیم فروش خود را از لحاظ تماس تلفنی باتجربه کنید، تا آنجا که آنها تماس تلفنی با مشتری را همانند گفت وگو در رو در رو دوست داشته باشند.
- این را بدانید که بسیاری از افراد حرفه بازاریابی تلفنی محصولات چاقی و لاغری را انجام می دهند پس نوع رویکرد شما در این زمینه بسیار مهم است.
- برای بدست آوردن افراد مناسب برای کار با تلفن از همان ابتدا فرآیند و رویکرد مشخصی داشته باشید مثلاً آزمون ورودی، مصاحبه رو در رو و غیره.
- برای خود فضایی از رویکردها و شناخت ها در رابطه با مجموعه نیاز مشتریان ایجاد کنید.
- اطمینان حاصل کنید که تیم فروش شما به ارزش واقعی محصولات چاقی و لاغری که تبلیغ می کنند اعتقاد دارند.



- به اعضای تیم خود بابت موفقیت هایی که در فروش کسب کرده اند پاداش دهید.
- فرمول هایی برای پرداخت پورسانت پلکانی برای تیم فروش تنظیم کنید تا هر بازاریاب تلفنی به میزان فعالیت و علاقه خود به کار درآمد بیشتری داشته باشد.

۶. در بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری افراد خود را برای موفقیت آماده کنید

- وقت خود را صرف آموزش افراد خود کنید و یک فرایند آموزش رسمی داشته باشید.
- آموزش شما باید شامل روشهای نوشتاری، آموزش بصری، شنیداری و غیره باشد.
- بازاریابان تلفنی موفق هزینه هم دارند، بنابراین روی آنها سرمایه گذاری کنید.
- فرایند آموزش خود را رسمی کنید چرا که ثبات در آموزش، پیامدهای قابل پیش بینی به همراه دارد.
- گروه فروش باید ارائه را تمرین کنند و با نرم افزار و سیستم های شما راحت باشند.



• آنها باید دانش کافی در رابطه با محصولات چاقی و لاغری را داشته باشند.

• آنها باید بدانند که چگونه افراد بالقوه را واجد شرایط کنند و فروش را ببندند، علاوه بر آن چگونه سیگنال های خرید را تشخیص داده و نسبت به آنها اقدام کنند.

• با اخلاق، مسئولیت پذیر، با اعتماد به نفس باشید و از میزان تماس، نسبت موفقیت و غیره انتظارات واقع بینانه ای داشته باشید و همین خصوصیات را نیز به تیم فروش خود منتقل کنید.



بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری | تکنیک
فروش تلفنی



نتیجه گیری

به زبان ساده در بازاریابی و فروش تلفنی محصولات چاقی و لاغری برنامه ای برای فروش بسازید که همه طرف ها برنده باشند. همانطور که در ابتدای مقاله بدان اشاره شد چاقی و لاغری یکی از مشکلاتی است که بیشتر افراد جامعه با آن دست و پنجه نرم می کنند، پس بازار هدف بازار بزرگی است.

نوع دستیابی به این بازار هدف نیز حائز اهمیت است که فروش تلفنی این محصولات می تواند راه حل بسیار مفیدی باشد. از این رو با استفاده از نکات و دستورالعمل های مذکور در بالا می توان در فروش تلفنی این محصولات به موفقیت های چشمگیری دست یافت.



همچنین می‌توانید از طریق سایت **راه‌مدیران** 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.