



## ۱۰ راهکار بازاریابی و فروش تلفنی قالیشویی و مبل شویی

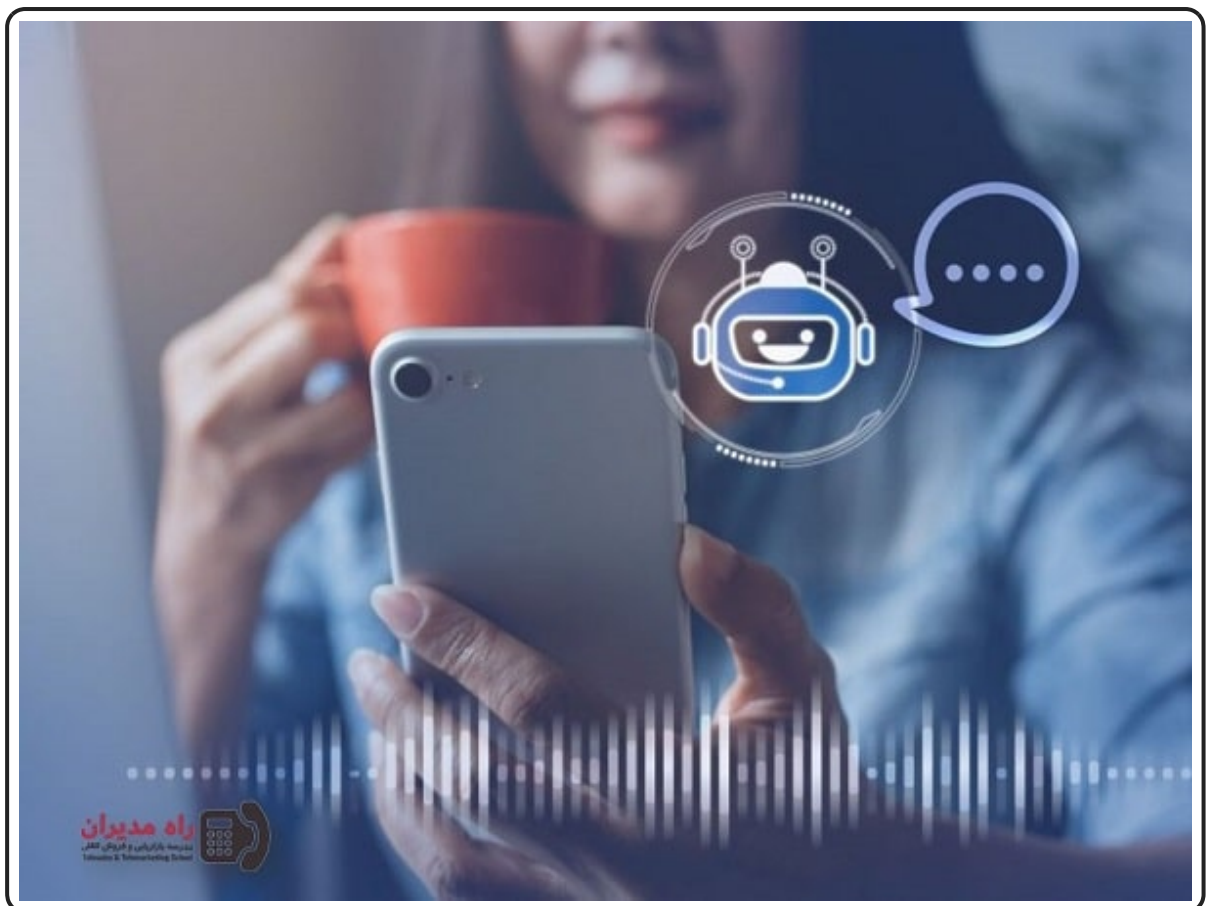
### بازاریابی و فروش تلفنی قالیشویی و مبل شویی

در بازاریابی و فروش تلفنی قالیشویی و مبل شویی همه می توانند یک فروشنده باشند. این مهارت فروش ممکن است بطور ذاتی در فرد وجود داشته باشد یا اینکه از طریق تجربه های گذشته در او شکل گرفته باشد. اگر چه در فروش تلفنی استارت شروع کار بسیار مهم است ولی نتیجه بدست آمده در آخر کار از اهمیت بیشتری برخوردار است.

برای دستیابی به یک نتیجه خوب و قابل توجه نیاز به برنامه ریزی



درست و مداوم هست. مطمئناً افرادی که می‌خواهند **فروش تلفنی** شست و شوی فرش و مبلمان را آغاز کنند، از قبل آماده نیستند و از اینرو به مهارت‌ها و دستورالعمل‌هایی جهت اجرای بهتر تماس‌های فروش نیازمندند. در این کار داشتن تلاش هدفمند بسیار حائز اهمیت است و اینکه بدانیم هر کسی می‌تواند به مرور زمان بیاموزد تا تاثیرگذاری بیشتری بر مخاطبان داشته باشد، که در واقع معنای فروش نیز همین است.



بازاریابی و فروش تلفنی قالب‌شویی و مبلمان‌شویی | بازاریابی  
قالب‌شویی



## دستگاه قالیشویی و مبل شویی و افزایش بازاریابی تلفنی با کیفیت بالای خدمات

فرش، موکت و مبلمان در میان اثاث خانه دارای بیشترین کاربرد هستند و به دلیل بافت پارچه و تار و پودی که دارند آلودگی بیشتری را به خود جذب می‌کنند و زودتر کثیف می‌شوند. شست و شوی اثاث مذکور به منظور رعایت بهداشت و افزایش طول عمر آنها، از اهمیت زیادی برخوردار است. لذا استفاده از دستگاه های مناسب برای این کار بسیار حائز اهمیت است.

کارایی فوق العاده و سهولت کار با این دستگاه ها باعث شده که علاوه بر محیط های کارگاهی در محیط های خانگی نیز به راحتی مورد استفاده قرار گیرد. اگر شما از دستگاه مناسب قالیشویی استفاده کنید می توانید ضمن کیفیت بالای شستشو از رضایت مشتریان زیادی بهره مند شوید.



بازاریابی و فروش تلفنی قالیشویی و مبیل شویی | بازاریابی  
قالی شویی

## ۱۰ مهارت لازم در فروش تلفنی قالیشویی و مبیل شویی

در زیر لیستی از ۱۰ مهارت فروش تلفنی که در بازاریابی و فروش تلفنی قالیشویی و مبیل شویی مورد استفاده قرار می‌گیرند، برای شما آماده شده است. آنها را بیاموزید و تمرین کنید، چرا که با



استفاده از این مهارت ها می توانید مشتریان بیشتری را برای خود پیدا کنید و فروش تلفنی خود را بهبود ببخشید. این مهارت ها عبارتند از :

## ۱. داشتن یک شخصیت فروش مناسب

در بازاریابی و فروش تلفنی قالی شویی و مبل شویی شما باید از روش هایی برای فروش استفاده کنید که احساس راحتی کنید و از کار فروش تلفنی خود رضایت کامل داشته باشید. برای رسیدن به این امر باید برای خود یک شخصیت فروش ایجاد کنید و درک کنید که در این کار چه چیزی باعث فعال بودن یا سستی شما در کارتان می شود.

شما باید مهارت ها را کامل بیاموزید و مرور کنید و اگر در این کار شخصیتی کم تحمل و عصبی باشید، هرگز فرصتی برای آزمایش مهارت ها نخواهید یافت. اعتقاد کامل به کیفیت محصولات و خدماتی که در فروش تلفنی خود ارائه می دهید بسیار مهم است، زیرا اگر حین گفت و گو با مخاطب این اعتقاد را بروز ندهید، قطعاً با



مشکل برخورد خواهید کرد.

## ۱. مدیریت زمان و عادات

در بازاریابی و فروش تلفنی قالب‌شویی و مبل‌شویی برای رسیدن به یک حد فروش خوب، می‌بایست وقت خود را مدیریت کنید. یکی از راه‌های آن پیاده‌سازی سیستم‌های به‌روز ارتباطات برای کنترل زمان است. از آنجایی که فرایندهای فروش تلفنی ممکن است در چند مرحله انجام شوند و نیاز به تقسیم‌بندی وظایف دارند، لذا مدیریت زمان در این شرایط هم برای فروش شما و هم جلب رضایت مشتری بسیار اهمیت دارد.

این چند مرحله بودن وظایف می‌تواند به صورت شناسایی مخاطب‌ها، برقراری تماس، آماده‌سازی خدمات، رویکرد‌های پس از فروش و غیره باشد. بسیار پیش می‌آید که در اثر انجام دادن **یک کار متداول** در روز، آن کار تبدیل به عادت می‌شود و قطعاً مدت زمانی را نیز به خود اختصاص خواهد داد. برای مدیریت زمان سعی کنید عادت‌های نادرست در حین فروش تلفنی خود را شناسایی کرده و آنها را اصلاح یا حذف نمایید.



## ۱. داشتن رویکردی استراتژیک

در بازاریابی و فروش تلفنی قالبیشویی و مبل شویی، سعی کنید که یک رویکرد استراتژیک در مورد جست و جوی مخاطبان داشته باشید، تا در مرحله انتخاب و فروش، کار کمتری انجام دهید. به عنوان مثال در فروش تلفنی حداقل ۵۰ درصد مخاطبان شما برای ارائه فروش و خدمات مناسب هستند.

پس به منظور کارایی بیشتر در امر فروش، تمرکزتان را فقط بر روی همان ۵۰ درصد بگذارید تا در مصرف زمان و انرژی صرفه جویی کنید. متأسفانه برای این کار هیچ میانبر واقعی وجود ندارد و هر چه شما تجربه بیشتری را برای انتخاب یک روش مناسب جهت جست و جوی استراتژیک کسب کنید به هدف بیشتر نزدیک خواهید شد. این تجربه می تواند به صورت گذراندن ساعت های زیادی برای تماس تلفنی، تحلیل مداوم داده های فروش و بررسی شرایط در موفقیت ها و شکست ها باشد.



## ۱. متخصص شوید

در بازاریابی و فروش تلفنی قالبیشویی و مبل شویی اغلب با طرح پرسش های مختلفی از سوی مخاطبان روبه رو می شوید که این پرسش ها می تواند جنبه تخصصی هم داشته باشد. به همین خاطر سعی کنید در زمینه مورد فعالیت خود تا حدی متخصص باشید. شناخته شدن شما به عنوان یک متخصص باعث افزایش توجه مخاطبان به فروش تلفنی شما می شود.

به همین خاطر در حین گفت و گو با اطمینان صحبت کنید و این حس را نیز به مخاطب تان منتقل کنید که دارد با یک متخصص صحبت می کند. سپس اطلاعات تخصصی خود را در رابطه با فروش تلفنی شست و شوی قالی و فرش، با کسانی که به این اطلاعات نیاز دارند درمیان بگذارید و همین امر هم می تواند تبلیغ خوبی برای بخش فروش شما باشد.

## ۱. ارتباطات خود را گسترش دهید

در بازاریابی و فروش تلفنی قالبیشویی و مبل شویی به منظور بهبود



فروش سعی کنید در هنگام ارائه مطالب فروش از روش داستان سرایی هم بهره ببرید. به گونه ای که مطالب ارائه شده شما به گوش مخاطبان قابل فهم تر باشد و توجه آنها را به موضوع بیشتر جلب کند.

ارتباط با مخاطب یک خیابان دو طرفه است و هنگامی که نوبت به مشتری می رسد تا پاسخ دهد ، هوش هیجانی (EQ) شما را برای مدیریت هرچه بهتر پاسخ به مخاطبان، آماده می کند. اگر هوش هیجانی شما عالی نیست ، به دنبال پاسخ هایی باشید که به شما کمک می کند تا به سناریوهای مختلفی که بعنوان یک فروشنده با آنها روبرو هستید پاسخ دهید.

## ۱. حس همدلی را در خود تقویت کنید

تقویت همدلی یکی از مهمترین مهارت های فروش در بازاریابی و فروش تلفنی قالیشویی و مبل شویی است، که به معنای آگاهی از احساسات و عواطف دیگران است. این مهارت به شما این امکان را می دهد تا احساسات دیگران را بهتر درک کنید انگار خودتان آنها را احساس کردید.



همچنین این مهارت به شما کمک می‌کند تا نیازها و مشکلات احتمالی فروش را به خوبی لمس کنید و بفهمید که از کجا می‌آیند. مثلاً دلیل ترس و نگرانی مشتریان شما برای استفاده از خدمات تان از چیست و آن را برطرف کنید. تقویت این مهارت باعث افزایش تأثیرگذاری شما در تصمیم خریدار می‌شود و به او کمک می‌کند تا به راه حل‌هایی برسد که نیازهایش را برآورده سازد. وقتی با همدلی به یک معامله نزدیک می‌شوید، می‌توانید بین خود و مشتری یک اعتماد واقعی ایجاد کنید که باعث افزایش فروش شما در درازمدت می‌گردد.

برای تقویت مهارت همدلی می‌توان از نکات زیر استفاده کرد:

- سعی کنید وضعیت احساسی مخاطب را درک کنید
- خودتان را جای آنها بگذارید
- توضیحات آنها را بشنوید و بپذیرید



بازاریابی و فروش تلفنی قالیشویی و مبیل شویی | بازاریابی  
قالی شویی

## ۱. یک تیم فروش قوی داشته باشید

در بازاریابی و فروش تلفنی قالیشویی و مبیل شویی شما به **یک تیم فروش** نیاز دارید، مخصوصاً در مواقعی که فرایند فروش گسترده و همراه با جزئیات باشد. در فروش تلفنی شما نه تنها به پشتیبانی سایر عوامل فروش تیم خود نیاز دارید ، بلکه باید با افرادی که در



زمینه فروش شما فعالیت می کنند و در این زمینه به موفقیت هایی هم دست یافته اند در ارتباط باشید. برای اینکه به یک عضو موثر در تیم فروش تبدیل شوید باید به نکات زیر عمل کنید:

- واقعاً متعهد باشید
- مشکل گشا باشید
- به اعضای تیم خود حمایت و احترام بگذارید

## ۱. انعطاف پذیر باشید

یکی از مشخصه های یک فروشنده موفق در بازاریابی و فروش تلفنی قالیشویی و مبل شویی، انعطاف پذیری است. در فرایند فروش انعطاف پذیری به معنای توانایی سازگاری با هر شرایطی است که نیاز باشد. مخاطبان شما شخصیت و انتظارات متفاوتی دارند و شما باید سریعاً تشخیص دهید که آیا محصول و راه حل شما متناسب با نیازهای آنها است یا خیر. از این رو باید خوب گوش دهید، بسنجید و اقدام نمایید. چند مورد از راه حل های منعطف بودن عبارتند از:



- روشن فکر بودن
- به روز بودن
- از پیش برنامه ریزی داشتن

## ۱. استقامت داشته باشید

در بازاریابی و فروش تلفنی قالیشویی و مبیل شویی، طرد شدن بخشی از روند فروش است، لذا فروشندگان برتر تلفنی این را می دانند، جدی می گیرند و در برابر مشکلات ، مخالفت ها و ناملایمتی ها ی عرصه فروش مقاومت می کنند. هر فروشنده تلفنی می تواند معاملات آسان را با احتمال بالا ببندد، یعنی خریدارانی که از قبل تصمیم به استفاده از خدمات شرکت شما را دارند و شما فقط آنها را تا خط پایان راهنمایی می کنید. اما برای معاملات سخت روال اینگونه نیست.

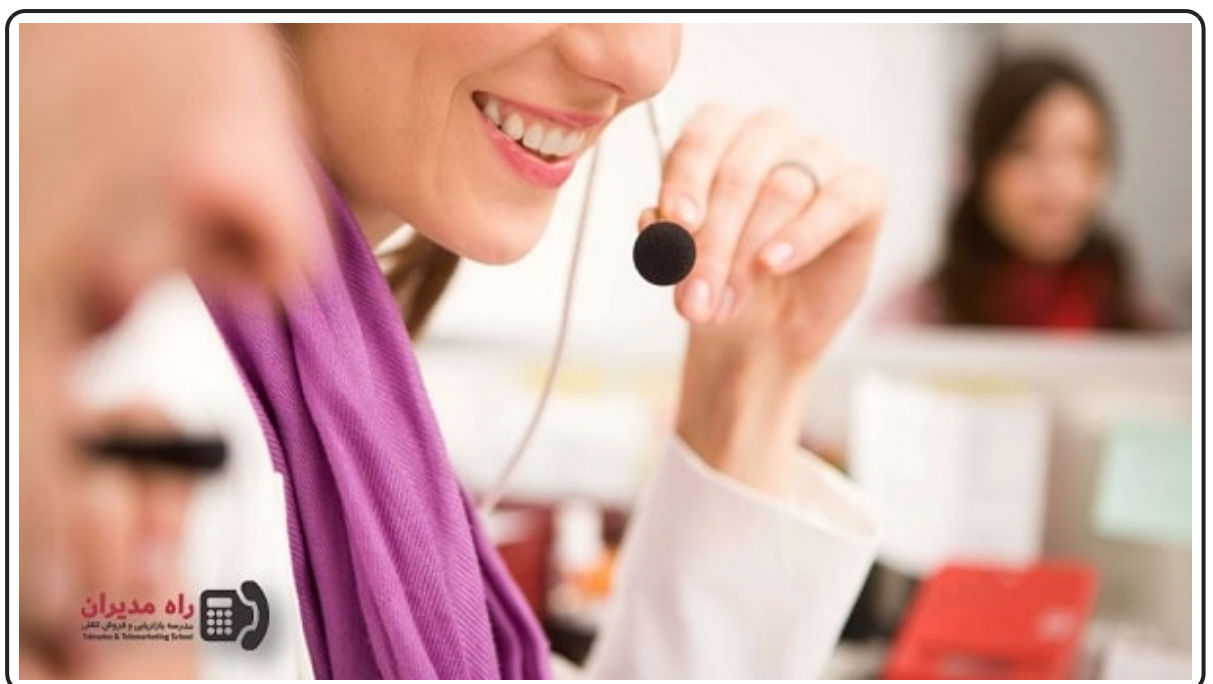
استقامت و پشتکار، شما را وادار می کند که حتی بعد از عدم نتیجه گیری از یک روش ، همچنان به پرورش آن ادامه دهید و با افراد بیشتری ملاقات کنید تا به فروش مد نظر خود برسید. این پشتکار



است که فروشندگان موفق را از افراد عادی متمایز می‌کند و به شما کمک می‌کند مسیر خود را حفظ کنید ، حتی وقتی که دلسرد یا ناامید هستید.

### ۱. به مشتریان خود تضمین بدهید

یکی از عوامل موثر در بازاریابی و فروش تلفنی قالبیشویی و مبیل شویی رفع نگرانی های مشتری است. یعنی مشتری باید خیالش راحت باشد که بعد از قالبیشویی، تارو پود فرش یا پارچه مبیل آسیب نبیند. پس فروشنده تلفنی باید از این تکنیک استفاده کند.





## بازاریابی و فروش تلفنی قالیشویی و مبیل شویی | بازاریابی قالی شویی

### نتیجه گیری

بازاریابی و فروش تلفنی قالیشویی و مبیل شویی می تواند یک شغل پردرآمد در عرصه فروش تلفنی باشد، چرا که بازار هدف ما برای این کار تقریباً کل جامعه را شامل می شود که یک بازار بسیار بزرگ و در دسترس است. در آخر هر فروشنده تلفنی با استفاده از یک برنامه ریزی درست و بهره گیری از مهارت های مذکور در این مقاله، می تواند به فروش خوب و روز افزونی در این زمینه شغلی دست یابد.

همچنین می توانید از طریق سایت راه مدیران و یا شماره تماس ۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳ در ارتباط باشید و یا از طریق خدمات مشاوره با پر کردم فرم مشاوره در انتهای صفحه منتظر تماس کارشناسان ما باشید.