فرمول پورسانت و انگیزه تیم فروش + آموزش ویدئویی بازاریابی تلفنی

فرمول پورسانت و انگیزه تیم فروش

آموزش بازاریابی تلفنی و فنون مذاکره تلفنی

[00:00]

یکی از سوالات اغلب مدیران کسب و کار و مدیران فروش از من

اینه که میگن ما چطور میتونیم با یه فرمول انگیزه پرسنل فروش تلفنی خودمونو هر روز بالاتر ببریم و این انگیزه را همیشه حفظ کنیم تا بتونیم فروش های خوبی را تجربه کنیم توی این ویدئو میخام چندتا راهکار بسیار عالی و کاربردی برای نحوه تنظیم پورسانت تیم فروش بهتون اموزش بدم پس این ویدئو رو ذخیره کنید و تا انتهای ویدئو همراه من باشید.

[۰۰:۳۳]

اولین نکته‌ای که باید رعایت کنیم که ما بتونیم یه ریتم مشخصی از تعداد تماس های روزانه هفتگی ماهیانه برای کارشناسان فروش تنظیم کنیم به صورت استاندارد هر تایم تماس ۹۰ دقیقه است ۹۰ دقیقه تماس تلفنی ۱۵ دقیقه استراحت بر اساس میزان ساعت کاری با در نظر گرفتن زمان صبحانه و ناهار و نماز و اینجور چیزا بیاید تایم‌های کاری خود را به زمانهای ۹۰ دقیقه‌ای تقسیم کنید و تعداد میانگین تماس‌هایی که میشه توی ۹۰ دقیقه گرفت رو ضرب کنید اماده کیند به طور میانگین هر ۹۰ دقیقه میشه یه چیزی بین ۲۵ تا ۴۰ تا تماس تلفنی برقرار کرد و بستگی به نوع محصول تون و میزان مکالمه تون سختی فروشش جزئیات محصولتون این تعداد میتونه بین مثلاً ۲۵ تا ۴۵ تا بین ۲۰ تا ۴۰ تا تماس تلفنی متغیر باشد این تعداد را برای کسب و کار خودتون

[۰۱:۳۳]

محاسبه کنید و این به عنوان حداقل تماس تلفنی ماهیانه برای کارشناس های فروش تون در نظر بگیرید مسلماً هر جایی که پاداش هست تنبیهم هست افرادی که حداقل تماس تلفنی ماهیانه و پر می‌کنند که هیچ اونایی که بیشتر از این حد پر میکنن یه سقف مشخص می کنید یه پاداش براشون در نظر می‌گیرد مثل نفر اول بیشترین تماس تلفنی ماهیانه و انتخاب کنید یک پاداش بهش بدید اون شخصی که حد متوسط میزنه اون سقف معمولی رو میزنه که هیچی کار عادیشو انجام داده اونیم که کمتر از این انجام داده و باید توجه کنید بگید مشکلش چیه چرا کمتر تماس میگیره چه مشکلی داره مشکلش رو برطرف کنید نکته شماره ۲ می توانید بر اساس میزان فروش های حجمی ریالی و یا تعدادی محصولاتتون هم یه سقف در نظر بگیرید و هر ماه یا.

[۰۲:۳۳]

هفته نفرات اول مشخص کنید توی ی جمع و هم تشویق کنیم هم به پاداش بهشون بدیم و اونایی که میزان فروششان کم و خیلی پایین هست اونارم باز دوباره باید بررسی کنیم ببینیم که فرایند مکالمه تلفنی چه مشکلاتی دارن فاکتور شماره ۳ میتونیم بر اساس میزان تعداد مشتری‌های جدید اضافه شده توسط هر کارشناس هم یه جایزه در نظر بگیریم مثلاً بگیم اگر هر کارشناسی در طول ماه ۱۵ تا مشتری جدید وارد مجموعه کنه فروش انجام بشه فلان پاداش بهش میدیم نفر هفتگی یا ماهیانه مشخص کنیم معرفی کنیم

تشویقشان کنیم و پاداش بهش بدیم فاکتور شماره ۴ که خیلی مهمه بر اساس تعداد فاکتورهای صادر شده و سفارشات گرفته شده برای مشتری قدیمی یعنی می‌توانیم در نظر بگیریم که اگر یک کارشناس بتونه برای مشتری قدیمی طول مثلاً ۶ ماه.

[۰۳:۳۳]

سه ماه یا یک سال این تعداد فاکتور صادر کنه که نشان دهنده اهمیت پیگیر بودن این کارشناس فروش است براش پاداش در نظر بگیریم یعنی مثلا اگر یک مشتری در طول یک‌سال حداقل ۱۲ تا فاکتور براش صادر بشه می‌توانیم بر اساس یک پاداش براش در نظر بگیریم این ۴ تا فاکتور برای توضیح دادم میتونه به صورت ترکیبی انجام بشه میتونه یکی دو تا از آنها اجرا بشه می تونید یه دونشو انجام بدید نتیجه بازخورد شو بگیرید در هر صورت این ها دقیقا عوامل انگیزاننده هست که توی تیم فروش باعث میشه که هم از لحاظ سرعت عمل هم از لحاظ تعداد تماس هم از لحاظ تعداد مشتریای جدید هم از لحاظ اهمیت پیگیری و فروش به مشتری های قدیمی به شما کمک کنه و در نهایت فروشنده هایی که با این سیستم جلو میرن بعد از یه مدت به یه فروشنده.

[۰۴:۳۳]

حرفه ای تبدیل میشن امیدوارم که این فرمول خیلی ساده رو هر چه سریعتر برای کسب و کار خودتون برای پرسنل فروش تلفنی تون در

نظر بگیرید و نتایج فوق‌العاده در کوتاه‌مدت دریافت کنید اگر نظر خاصی توی این موضوع دارید یا اگر روش دیگری برای انگیزه دادن به پرسنل فروش تلفنی دارید لطفاً توی کامنت برای من بنویسید مرسی.