چطور به مشتری که نمیشناسیم چکی بفروشیم

فروش اعتباری یا فروش چکی یکی از روش‌های مرسوم برای فروش بین توزیع‌کنندگان عمده و خریداران است. در این روش فروش، به ازای اعتمادی که بین شما و شخص مورد نظر از قبل ایجاد شده است، می‌توانید اعتباری برای او در نظر بگیرید و تا سقف اعتبار مورد نظر به او محصول بدهید و به ازای آن چک دریافت کنید. اما همیشه به همین سادگی نیست.

ممکن است شما مشتری را خوب نشناسید. محل کار و زندگی او را نتوانید مشاهده و تایید کنید. یا به هر دلیلی دست و دل‌تان برای فروش چکی به این مشتری بلرزد. البته این موضوع به مراتب سخت‌تر خواهد شد اگر شما فروشنده تلفنی بوده و هیچگاه مشتری

خود را ندیده باشید و یا به محل کارش نرفته باشید.

یکی از مشکلات شایع فروشندگان تلفنی در شرکت‌ها و سازمان‌های توزیع کننده که به اصطلاح محصولاتشان را به فروشگاه‌های دیگر توزیع می‌کنند و می‌فروشند این است که عنوان می‌کنند: ما به عنوان یک فروشنده تلفنی مشتریان را نمی‌بینیم ولی محصولات را به او پرزنت می‌کنیم و وقتی فروش به نتیجه می‌رسد و موضوع پرداخت و روش پرداخت مطرح می‌شود، مشتری با خرید محصول یا خدمات مورد نظر موافق است اما مطرح می‌کند که تنها امکان پرداخت بصورت چکی را دارد و در این شرایط می‌تواند از ما خرید کند.

مشکل اینجاست که در چنین شرایطی که نه مشتری را دیده‌اید و نه امکان تایید صلاحیت و اعتبار وی را برای پرداخت وی دارید، چطور می‌توان به وی اعتماد کرد که بشود محصول را بفروشیم و نگران پرداخت و موارد بعدی نباشیم؟

اعتبار سنجی مشتری

به هر حال بخشی از بازار تمایل به خرید و فروش بصورت اعتباری یا چکی دارند. شما هم بعنوان فروشنده یا نماینده شرکت که در حال مذاکره با مشتری هستید باید در مورد این موضوع و حساسیت شرکت نسبت به این موضوع اطلاعات کافی را داشته باشید. قضیه

وقتی پیچیده‌تر می‌شود که شناخت کافی نسبت به مشتری وجود نداشته و تجربه کافی نسبت به خریدهای قبلی و روش پرداخت و میزان خوش قولی خریدار در زمان پرداخت قابل وجود نداشته باشد.

> مسلماً ما به عنوان فروشنده تلفنی، وقتی قصد فروش محصولات را داریم، و می‌خواهیم چک از کسی بگیریم، باید حتماً از مشتری اعتبارسنجی کنیم و ببینیم فروشگاه و فروشنده آن، اعتبار کافی برای دریافت چک به عنوان پرداخت را دارد یا خیر.

در این شرایط معمولاً دو حالت وجود دارد که در ادامه با هم بررسی می‌کنیم.

حالت اول وقتی مشتری سرشناس است و یک شناخت نسبی از او دارید

حالت اول برای آن دسته از مشتریان است که هر چند برای شما و شرکت شما دارای سابقه نیستند و تابحال با ایشان کار نکرده‌اید اما در شهر خود و در استان محل کسب و کارش یا در بازار و راسته‌ای

که کار می‌کند، به اندازه کافی معروف است و اعتبار دارد؛ در واقع جزو کسبه با اعتبار محل خود محسوب می‌شود.

مسلماً فروش چکی به این افراد خیلی ترس و دلهره ندارد و در صورت بدترین شرایط، اگر با اختلافی بین شما و خریدار روبرو شوید، امکان حل و فصل مشکل بصورت ریش سفیدی و کدخدامنشی وجود دارد. یا در بدترین حالت ممکن، شما اجناس ارائه شده را پس می‌گیرید و چک را به او منتقل می‌کنید و ضرر زیادی متوجه شما نخواهد شد.

حالت دوم مشتری را نمی‌شناسید و قصد خرید چکی دارد

در حالت دوم فرض کنیم شما قصد دارید به فروشگاهی یا به یک شخصی محصولات و خدمات خود را بصورت چکی بفروشید که شناختی از او ندارید، معروف نیست و شهرتی در کسب و کارش ندارد؛ در واقع به اعتبارش شک دارید و نسبت به فروش به صورت چکی به او مطمئن نیستید.

باز در اینجا دو دسته مشتری وجود دارند که باید به تفکیک این دو نوع مشتری دقت نمایید.

دسته اول مشتریانی هستند که کاسب بوده ولی قدمت بالایی ندارند یا هنوز شهرت کافی به دست نیاورده‌اند. شما نمی‌توانید

اعتبار این دسته از مشتریان را تایید کنید و از جایی استعلام نمایید. این دسته از مشتریان کاسب هستند و وقتی که فرم اعتبارسنجی به ایشان می‌دهید با صحت و سلامت اطلاعات کامل را بدون فوت وقت به شما ارائه می‌کنند. اطلاعات بانکی‌شان را به شما نشان می‌دهند و فوراً یک معرف به شما معرفی می‌کنند. هر اطلاعاتی که از این دسته از مشتریان بخواهید، خیلی شفاف و صادقانه به شما ارائـه می‌دهنـد؛ مسـلماً ایـن جـور افـراد را می‌توانیـد راحـت‌تر اعتبارسنجی کنید و با خیال راحت جنس را به او بفروشید و به ازای دریافت چک برایش ارسال نمایید.

اما مشتریان دسته دوم از مشتریانی که شناخت قبلی روی آنها ندارید، افرادی هستند که یک مقدار شیطنت دارند. در واقع این افراد اعتبار کافی ندارند و بیشتر از من و شما، خودشان هم به این موضوع واقف هستند؛ برای همین، موقع دادن اطلاعات برای کسب اعتبار خودداری می‌کنند یا فرم‌ها را با تاخیر و ناقص برای شما ارسال می‌کنند. شماره حساب به شما نمی‌دهند و معرفی که شما از او درخواست کرده‌اید را به شما معرفی نمی‌کنند. حتی گاهی ممکن است که هیچ اطلاعات و مدرکی به شما ندهند و بگویند: همینه که هست! دوست داری جنس بده اگرنه خداحافظ!!

تجربه ثابت کرده که این دسته از مشتریان که اطلاعات مناسب و به موقع به شما نمی‌دهند، بهتر است با آنها وارد معامله نشوید. به این خاطر که شما نمی‌توانید به ایشان اعتماد کنید و ایشان هم اطلاعات به شما نمی‌دهند. وقتی که شما نمی‌توانید اطلاعاتی از شخص مورد بحث یا کسب و کار او به دست بیاورید، نمی‌توانید اعتبار آن را هم بسنجید. شماره حساب او و استعلام بانکی را هم ندارید. معرف به شما معرفی نمی‌کند. در واقع هیچ راهی برای اعتبار سنجی برای شما باقی نمی‌گذارد.

پیشنهاد معقول و منطقی در این شرایط این است که یا معامله نکنید و جنس به او نفروشید یا مبلغ خیلی کمی اعتبار برای او در نظر بگیرید.

ملاحظات کرونایی برای فروش چکی و تسویه حساب

نکته دیگری که این روزها و به دلیل تعطیلی بعضی از کسب و کارها و فروشگاه‌ها وجود داشته و باید با دسته‌ای از آنها مدارا کنید و شرایطشان را درک کنید این است که کسب و کارها ممکن است که اعتبار داشته باشند، اما مشکل آنها با توجه به بسته بودن مغازه و فروشگاه‌شان، مدتی کسادی بازار بوده و در واقع نتوانستند که اجناس شما را بفروشند؛ حالا موعد چک ایشان فرا رسیده است و خودشان تماس می‌گیرند و صادقانه اعلام می‌کنند که اگر امکان دارد مثلاً وصول چک را یک ماه عقب بیاندازید؛ یا مثلاً اگر امکان دارد چک را ۱۵ روز نگه دارید.

در این شرایط بهتر است که به همدیگر کمک کنیم و همدیگر را برای عبور از شرایط و برون‌رفت از این دوران یاری دهیم.

نزد خریدار در امانت است

نکته آخر اینکه حتماً زیر فاکتور قید کنید که محصولات این فاکتور تا زمان تسویه حساب کامل، نزد خریدار در امانت است. این جمله جنبه حقوقی دارد و وقتی زیر فاکتور اضافه می‌کنید در صورت بروز مشکل در پرداخت فاکتور، می‌توانید به جرم خیانت در امانت از مشتری شکایت کنید و از لحاظ قانونی محصول و یا پول خود را مطالبه نمایید. شما چه تجربه‌ای درباره این موضوع دارید؟ آیا

تاکنون فروش چکی محصولات خود را انجام داده‌اید؟

در صورت راهنمایی بیشتر 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.