



بازاریابی و فروش تلفنی دوربین مداربسته - آموزش افزایش فروش ۱۴۰۰

بازاریابی و فروش تلفنی دوربین مداربسته

دوربین مداربسته در حال حاضر از تجهیزات مهم حفاظتی و امنیتی به حساب می‌آید که در برندهای متنوع با قابلیت های مختلف به فروش می‌رسد. از طریق **بازاریابی و فروش تلفنی** می‌توان آمار فروش دوربین مداربسته را چند برابر کرد. افرادی که در زمینه خرید و فروش انواع دوربین مداربسته فعالیت می‌کنند بهتر است که این محتوا را تا آخر مطالعه کنند. این محتوا تکنیک‌هایی را به شما آموزش می‌دهد که با استفاده از آن بتوانید در مدت زمان کوتاهی فروش خود را چند برابر کنید.



اگر به صورت حضوری و آنلاین دوربین‌های مدار بسته را به فروش می‌رسانید بهتر است که در کنار این روش‌ها، **بازاریابی و فروش تلفنی** را نیز امتحان کنید. ممکن است پیش خود بگویید که چرا باید با وجود راه‌های متنوعی که شبکه‌های اجتماعی برای تبلیغ در اختیار ما قرار داده‌اند؛ **بازاریابی و فروش تلفنی** را نیز امتحان کنیم؟

فروش تلفنی امکان تعامل مستقیم با مشتری را برای شما فراهم می‌کند و این امکان را به شما می‌دهد که مشتری موقت را به مشتری دائم و وفادار و یک مشتری بالقوه را به یک مشتری فعال تبدیل کنید. ارتباط تلفنی با مشتریان به شما کمک می‌کند که با نقاط ضعف خود در فروش آشنا شوید و نقاط قوت و اعتماد به نفس خود را نیز بالا ببرید. به همین سبب در ادامه مطلب در خصوص نحوه **بازاریابی و فروش تلفنی دوربین مدار بسته** مطالبی ارائه خواهد شد. **دوربین مدار بسته را در ویکیپدیا بشناسید**



آموزش بازاریابی و فروش تلفنی مشاغل
مختلف در سایت
راه‌مدیران
rahemodiran.com



بازاریابی و فروش تلفنی دوربین مداربسته فروش دوربین

تکنیک‌های بازاریابی و فروش تلفنی دوربین مداربسته

برای اینکه بتوانید در حوزه بازاریابی و فروش تلفنی دوربین مداربسته فعالیت کنید و از این طریق به درآمد مطلوب برسید باید یک‌سری مهارت یاد بگیرید و با استفاده از مهارت‌ها تکنیک‌هایی را اجرا کنید؛ مهم‌ترین تکنیک‌هایی که به فروشنده تلفنی در حوزه بازاریابی و فروش تلفنی دوربین مداربسته کمک می‌کند عبارتند از:



افزایش آگاهی و بروز رسانی اطلاعات:

یک فروشنده موفق همواره در حال بروزرسانی اطلاعات خود است و دست از مطالعه برنمی‌دارد. فردی که در حوزه فروش دوربین مداربسته فعالیت می‌کند باید اطلاعات خود را در حوزه آی تی و فناوری اطلاعات، تکنولوژی‌های پیشرفته در ساخت دوربین مدار بسته، دوربین‌های مداربسته پیشرفته و هوشمند بالا ببرد.

زمانی استفاده از دوربین‌های مداربسته آنالوگ بسیار رایج بود؛ با روی کار آمدن دوربین‌های مداربسته دیجیتال و هوشمند، دوربین‌های آنالوگ از رده خارج شدند و کمتر مورد استقبال قرار گرفتند؛ در این زمان اگر فروشنده‌ای بخواهد در حوزه **بازاریابی و فروش تلفنی دوربین مداربسته** آنالوگ فعالیت کند

با فروش کمی مواجه خواهد شد؛ حال اگر فروشنده اطلاعات زیادی داشته باشد و به محض ورود دوربین‌های مداربسته هوشمند و پیشرفته در بازار آنها را عرضه کند؛ می‌تواند موفقیت زیادی در فروش کسب کند. پس بهتر است همواره اطلاعات خود را مطابق با پیشرفت تکنولوژی پیش ببرید و با نمایندگی‌های مختلف برندهای معتبر در تعامل باشید.

دست از تماس‌های بی‌هدف بردارید:

یکی از مشکلات فروشندگان تلفنی در بازاریابی و فروش تلفنی



دوربین مدار بسته این است که بدون داشتن لیستی از مشتریان هدف، به صورت رندوم اقدام به شماره‌گیری می‌کنند؛ فروشندگان باید در نظر داشته باشند که این کار صرفاً انرژی آنها را به هدر می‌دهد و متوجه خواهند شد که با وجود برقراری تعداد زیادی تماس و گذاشتن وقت موفق به فروش نشده‌اند.

زمانی شما می‌توانید بازده بالایی در تماس‌ها کسب کنید که لیستی از مشتریان هدف تهیه کنید و با مشتریان هدف خود تماس برقرار کنید. مشتریان هدف شما می‌توانند فروشگاه‌های بزرگ زنجیره‌ای، طلا فروشی‌ها، هایپر مارکت‌های بزرگ، فروشگاه‌های لوازم خانگی، مهدکودک‌ها، بانک‌ها و بیمارستان‌ها باشد.



ذکر کردن مزیت‌های محصول در تماس تلفنی:

بهتر است در بازاریابی و فروش تلفنی دوربین مداربسته از پرداختن به مطالب حاشیه‌ای خودداری شود و به مزیت‌های محصول و ویژگی‌های مهم آنها پرداخته شود. بازگو کردن مزیت‌ها و ویژگی‌های محصول است که مشتری را ترغیب به خرید خواهد کرد. قبل از بیان مزیت‌های محصول، باید نیازهای مشتریان به دقت مورد بررسی قرار بگیرد و مزیت‌ها طبق نیاز مشتری اولویت‌بندی و سپس بیان شوند. برای اولویت بندی ذکر مزیت‌های محصول می‌توانید مزیت



محصولات رقیب را نیز شناسایی کنید؛ به عنوان مثال اگر محصولات رقیب قابلیت دید در شب را ندارند و نمی‌توانند حرکت‌ها را تشخیص دهند؛ در صورتی‌که دوربین‌هایی که شما عرضه می‌کنید این ویژگی‌ها را دارند؛ باید بیان آنها در اولویت قرار بگیرد.

برخی از دوربین‌های مدار بسته کاربرد راحت و آسانی دارد و بدون نیاز به سیم کشی راه اندازی می‌شوند؛ این مزیت برای خیلی از کاربران ارزشمند به حساب می‌آید؛ با شناسایی مشتریان و کاربران که به این مزیت اهمیت می‌دهند؛ می‌توان فروش را چند برابر کرد. بعضی از خانواده‌ها برای محافظت از سالمندان و کودکان خود نیازمند دوربین‌های مدار بسته هستند؛ شما اگر بتوانید این خانواده‌ها را شناسایی کنید؛ می‌توانید به راحتی آمار فروش خود را چند برابر کنید.

عرضه دوربین‌های مدار بسته که امکان مکالمات صوتی دوطرفه را برقرار می‌کنند، امکان ضبط صدا دارند و می‌توان از طریق گوشی تلفن همراه به دوربین‌ها متصل شد؛ گزینه‌های بسیار مناسبی برای خانواده‌هایی هستند که می‌خواهند سالمندان و کودکان خردسال خود را کنترل کنند. از طریق آگهی دادن در اپلیکیشن‌های تلفن همراه و شبکه‌های اجتماعی می‌توان این خانواده‌ها را شناسایی و با آنها تماس تلفنی برقرار کرد.

استفاده از تکنیک های اقناع سازی:



در تکنیک اقناع سازی مشتری باید به سطحی از رضایت و اعتماد برسد که با خیال راحت از فروشنده محصول مورد نظر را خریداری کنید. با بیان فوایدی که یک محصول برای مشتری دارد؛ می‌توان مشتری را برای خرید قانع کرد. به عنوان مثال می‌توان به مشتری اینگونه القا کرد که با بستن دوربین مدار بسته در محل کار خود، می‌تواند امنیت محل کار را افزایش دهد. مشتری اگر بداند که دوربین مدار بسته امنیت محل کار را تضمین می‌کند؛ برای خرید بیشتر مشتاق می‌شود.

شناسایی نیاز و اولویت مشتری به اقناع سازی کمک زیادی می‌کند؛ به عنوان مثال تاکید کردن بر ایمن بودن، مقاوم بودن و با کیفیت بودن دوربین می‌تواند مشتری را برای خرید بیشتر و راحت‌تر ترغیب کند. مثلاً اگر بدانید که مشتری قصد دارد؛ دوربین را بیرون از محل کار نصب کند باید روی مقاوم بودن محصول بیش از سایر مزیت‌ها مانور داد تا از این طرق مشتری قانع شود. مقاوم بودن دوربین در برابر گرد و غبار، ضد آب بودن دوربین و مقاومت آن در برابر ضربه از جمله مزیت‌هایی است که با مانور دادن روی آن **مشتری** بهتر قانع می‌شود.



مهارت‌های مورد نیاز برای فروشنده در حوزه بازاریابی و فروش تلفنی دوربین مدار بسته

فروشنده برای موفق شدن در حوزه بازاریابی و فروش تلفنی دوربین مدار بسته علاوه بر به کار بردن تکنیک‌های افزایش فروش، باید به مهارت‌هایی مسلط باشد تا بتواند آن را به خوبی پیاده سازی کند؛ برخی از مهم‌ترین مهارت‌ها عبارتند از:

فن بیان:

مهارت فن بیان یکی از مهم‌ترین مهارت‌هایی است که یک فروشنده باید به خوبی آن را فرا بگیرد. مهارت فن بیان کمک می‌کند که فروشنده قدرت نفوذ کلام بالایی داشته باشد، با صدا و لحن جذاب صحبت کند و در هنگام صحبت کردن با کمبود واژه مواجه نشود. فروشنده‌های موفق نسبت به سایر افراد فن بیان بالاتری دارند.



مهارت‌های ارتباطی:

مهارت‌های ارتباطی از مهم‌ترین مهارت‌هایی است که به فروشنده کمک می‌کند تا بتواند با مشتریان به خوبی برخورد کند و ارزش آنها را حفظ کند. مهارت‌های ارتباطی مبحث بسیار گسترده‌ای است که در مدارس بازاریابی و کارگاه‌های مهارت زندگی آموزش داده می‌شوند. اگر به دنبال یادگیری این مهارت بروید و با تیپ‌های شخصیتی آشنا شوید؛ دقیقاً می‌دانید که باید با چه نوع تیپ شخصیتی چه برخوردی داشته باشید و از طریق چه راه‌هایی فرد را برای **خرید قانع کنید**. این مهارت می‌تواند به طور قابل توجهی آمار فروش شما را افزایش دهد.

مهارت نوشتن اسکرپت:

فروشنده تلفنی فعال در حوزه بازاریابی و فروش تلفنی **دوربین مداربسته** باید با مهارت نوشتن اسکرپت به خوبی آشنایی داشته باشد. یک فروشنده موفق هیچگاه بدون متن بازاریابی وارد مکالمه تلفنی نمی‌شود. شروع مکالمه تلفنی بدون داشتن اسکرپت مثل این است که فروشنده خود را وارد چالشی کند که در نهایت با شکست روبرو می‌شود. در نوشتن اسکرپت باید به مواردی چون نحوه شروع مکالمه تلفنی، نکات کلیدی و مهم محصول، مزیت‌های خرید محصول برای مشتری اشاره کرد.



بازاریابی و فروش تلفنی دوربین مداربسته فروش دوربین

اهمیت یادگیری تکنیک‌های فروش در حوزه بازاریابی و فروش تلفنی

بسیاری از افراد گمان می‌کنند که فن بیان خوب، داشتن اعتماد به نفس و برخوردار بودن از صدایی جذاب و در کنار آن توانایی متقاعد کردن مشتری برای خرید، یک امر ذاتی و فطری است؛ و کسانی که به



طور ذاتی این ویژگی‌ها را دارند باید در حوزه **بازاریابی و فروش تلفنی** فعالیت کنند در حالی که تمامی این مهارت‌ها و تکنیک‌ها اکتسابی است و افراد فروشنده باید به دنبال یادگیری آن‌ها باشند. **مدرسه بازاریابی و فروش تلفنی راه‌مدیران** در کنار فروشندگان سعی دارد با یاد دهی بروزترین تکنیک‌های فروش تلفنی در دنیا فروشندگان را به ثروتمندان دنیای تجارت تبدیل کند.

همچنین می‌توانید از طریق سایت **راه‌مدیران** 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.

منبع: تالیفی

نظر شما ارشمند است

با به اشتراک گذاشتن نظرات خود ما را در مسیر آموزش‌های بهتر و بیشتر کمک کنید.