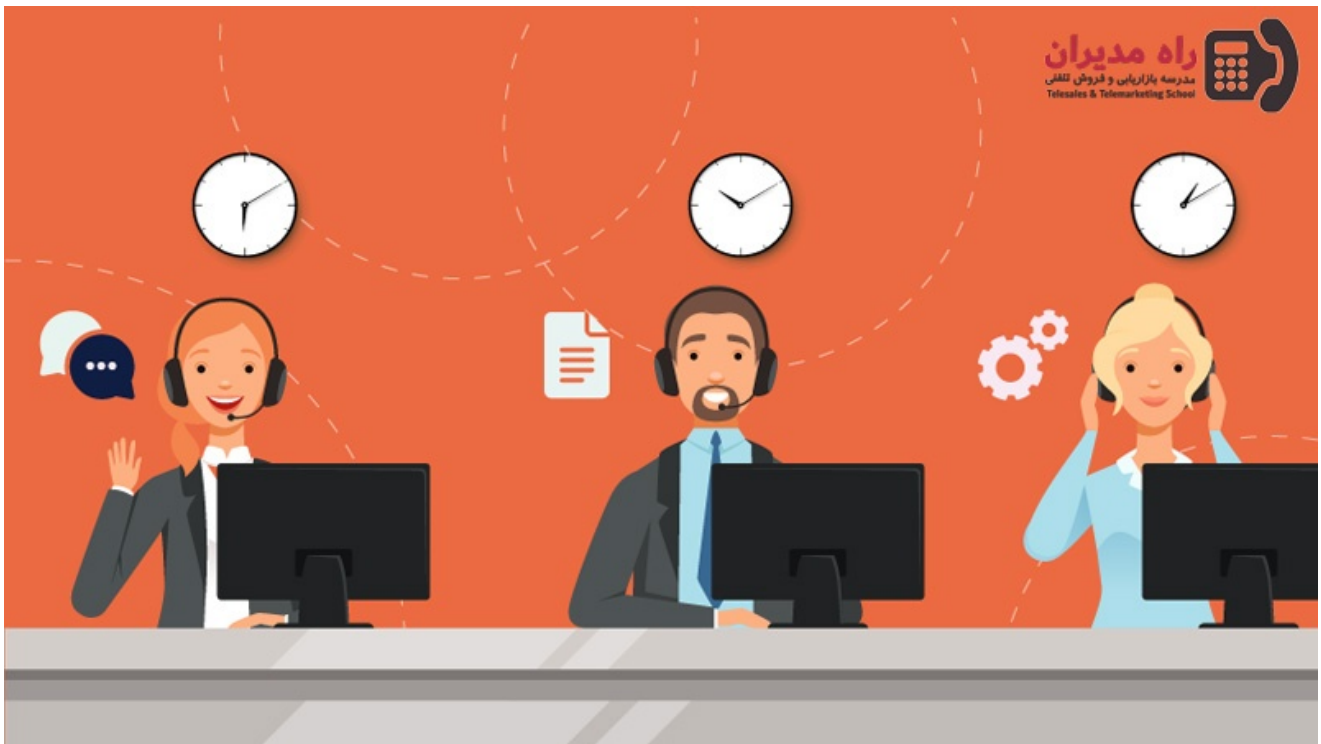




بهترین زمان برای تماس تلفنی چه ساعتی از روز است؟

اینکه به عنوان یک فروشنده حرفه‌ای، پیش بینی کنید که بهترین زمان برای تماس تلفنی چه ساعتی از روز است، کار ساده‌ای نیست. خصوصاً به خاطر تاثیری که بیماری کرونا روی شیوه زندگی و کار مردم گذاشته است؛ ساعت و محل کار منعطف، باعث شده بهترین زمان برای تماس تلفنی از قبل هم غیرقابل پیش‌بینی‌تر شود. اما همراه راه‌مدیران باشید تا ببینیم تحقیقات انجام شده در این زمینه چه اطلاعاتی درباره بهترین زمان برای تماس تلفنی به ما می‌دهند.

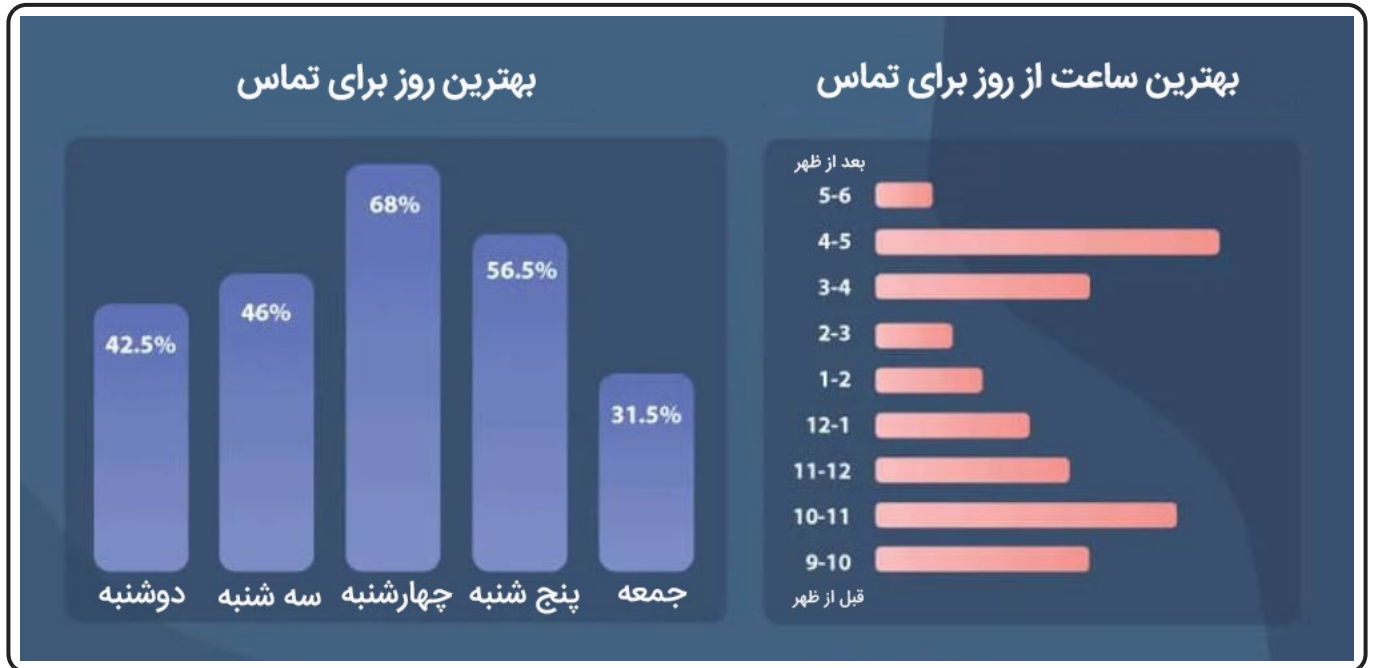


بهترین زمان برای تماس تلفنی سرد

شاید متعجب شوید ولی بهترین زمان برای **تماس تلفنی سرد** یا **Cold Call**، حدود ساعت ۴ الی ۵ بعد از ظهر به وقت محلی است. بیشتر مردم در این ساعات در حال جمع و جور کردن کارهای روزانه خود هستند و بیش از هر زمان دیگری از عوامل حواس‌پرتی استقبال می‌کنند! همچنین شانس بیشتری وجود دارد که در این ساعت، پشت میز خود باشد. اما اگر شما اهل تماس‌های بعدازظهری نیستید، ادامه مقاله را بخوانید تا بهترین زمان برای تماس تلفنی را از جنبه دیگری بررسی کنیم.

بهترین روز برای تماس تلفنی فروش

یک تحقیق انجام شده توسط موسسه Gong نشان می‌دهد که دوشنبه و سه شنبه بهترین روزهای هفته برای تماس تلفنی است. البته این نتیجه چندان هم دور از انتظار نیست. مردم در روزهای منتهی به آخر هفته در حال منتظر تعطیلات هستند و احتمالاً استقبال خوبی از یک فروشنده تلفنی نمی‌کنند! اوایل هفته هم که تعلق دارد به سر و سامان دادن به کارها و برنامه‌ریزی برای هفته جاری. می‌ماند اواسط هفته که افراد وقت کافی برای گوش دادن به صحبت‌های شما داشته باشند بدون اینکه عصبانی یا آزرده شوند.

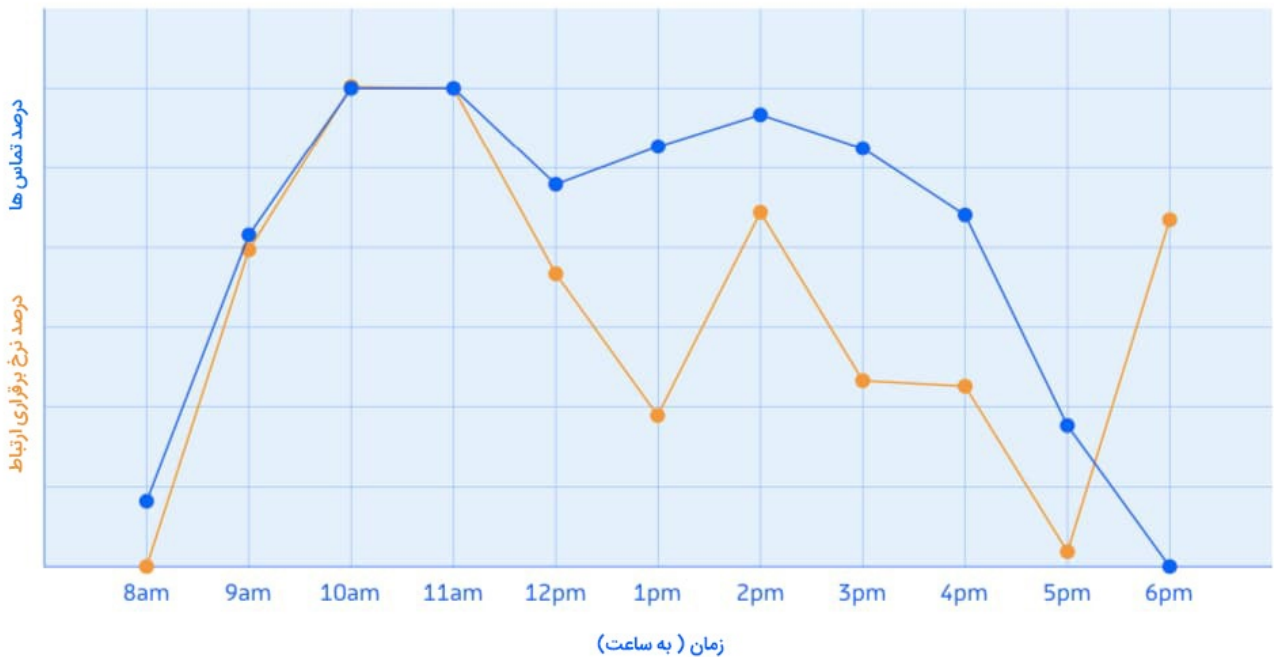


بهترین زمان برای تماس تلفنی چه ساعتی از روز است؟

بهترین زمان برای تماس تلفنی در صبح

تماس گرفتن در اول تایم کاری، عاقلانه به نظر می‌رسد. چون به شما اجازه می‌دهد که قبل از اینکه افراد به سراغ لیست کارهای روزانه خود بروند، خسته و کلافه شوند، با آنها صحبت کنید. اما واقعاً صبح‌ها، بهترین زمان برای تماس تلفنی هستند؟

طبق تحقیقات انجام شده توسط موسسه RingDNA، بهترین زمان برای تماس تلفنی با خریداران بالقوه اواخر صبح و نزدیک به تایم ناهاری است. حدود ساعت ۱۰ تا ۱۱ صبح بیشترین شانس برای پاسخ دادن به تلفن‌های شما وجود دارد.



وقتی به ساختار یک روز عادی کاری فکر می‌کنید متوجه می‌شوید که در ساعت ۱۱ بیشتر افراد سعی می‌کنند کارهای خود را جمع و جور کنند و آماده تایم ناهاری شوند. از آنجایی که صحبت کردن با تلفن می‌تواند کمی آنها را از فضای کاری دور کند، این ساعات بهترین زمان برای تماس تلفنی فروشنده‌های شماست.

دقیقاً همین اتفاق در آخرین ساعت روز کاری هم می‌افتد. یعنی حدود ۴ الی ۵ بعد از ظهر. مطالعات نشان داده که این ساعات بهترین زمان برای تماس تلفنی است چرا که همه در حال پایین کشیدن کرکره‌های یک روز کاری هستند! در طی این مدت احتمالاً افراد در برابر انجام دادن یک کار جدید مقاومت می‌کنند و چه بهتر که به تماس شما پاسخ دهند. به گفته **Indeed**، زنگ زدن در ساعات قبل از ناهار و ساعات پایانی روز کاری یک استراتژی موثر



برای تماس‌های سرد هم به حساب می‌آید.

بدتری زمان برای تماس تلفنی چه زمانی است؟

متخصصان و افراد حرفه‌ای طی ساعات ۷ الی ۱۰ صبح مشغول چه کاری هستند؟ بله، همگام شدن با کار و شروع یک روز کاری احتمالاً پرفشار. اما از آنجایی که در حال حاضر بسیاری از افراد دورکاری می‌کنند، این زمان دقیق شروع کار کمی غیر قابل پیش‌بینی شده است.

وقتی قبل از ساعت ۱۰ صبح با افراد تماس می‌گیرید، کمی دو دل و مشکوک می‌شوند که جواب شما را بدهند یا نه. وقتی یک روز کاری آغاز می‌شود، ساعات اولیه آن به برنامه‌ریزی و مرتب کردن کارهای روزانه اختصاص پیدا می‌کند. پس فکر نکنید وقتی صبح زود با افراد تماس می‌گیرید، شانس بیشتری برای پیدا کردن مشتریان واقعی و متعهد دارید. اتفاقاً آن دسته از افرادی که کار خود را قبل از ساعت ۸ صبح شروع می‌کنند احتمالاً به دنبال تمرکز بیشتر هستند. همینطور شب بیدارهایی که کارهای مهم‌شان را به آخر روز موکول می‌کنند.



بهترین زمان پاسخگویی مشتریان

اگر از این مطالعاتی که درباره بهترین زمان برای تماس تلفنی انجام شده استفاده نکنید، احتمالاً چندان در جذب مشتری موفق نخواهید بود. تحقیقات مشخص کرده است که حدود ۴۵۰ درصد اختلاف در میزان موفقیت پاسخگویی به تماس بازاریابان تلفنی در پاسخ دادن در این ساعات وجود دارد. اینکه چه تعداد از افراد در تایم ناهاری تلفن را روی شما قطع می‌کنند و چه تعداد در ساعات پایانی روز کاری علاقه نشان می‌دهند که مشتری شما شوند، گویای همه چیز است. پس توجه به بهترین زمان برای تماس تلفنی شانس موفقیت بالاتری در میزان پاسخگویی مشتریان در پی خواهد داشت.

ثابت قدم بودن نتیجه خوبی دارد!

وقتی یکی از سرنخ‌های شما (مشتری بالقوه) تماس شما را پاسخ نمی‌دهد یا ریجکت می‌شوید، بعد از چندبار تلاش نامش را از لیست‌تان خط می‌زنید؟ یکبار؟ دوبار؟ تحقیقات نشان داده‌اند که ۳۰ درصد از مشتریان منتظر تماس دوباره شما هستند تا به توضیحات‌تان گوش بدهند اما بعد از آن تماس از دست رفته، دیگر خبری از تماس مجدد نیست. از طرفی تحقیق دیگری نشان می‌دهد که ۹۰ درصد از فروش موفق بازاریابی، در تماس‌های ششم با مشتری اتفاق می‌افتد!



این نشان می‌دهد که در کنار اهمیت بهترین زمان برای تماس تلفنی، پشتکار و پیگیری شما هم تاثیر بسیار مهمی دارد. اگر چند بار دیگر برای راضی کردن مشتری خود با او تماس بگیرید، می‌توانید رشد ۷۰ درصدی در فروش خود داشته باشید. پس اگر شانس این را می‌دهید که مشتری خرید خود را با کمی تلنگر از سمت شما، تکمیل کند، تعلل نکنید!



در مطالعه مشابهی که توسط Outreach انجام شده، می‌بینیم که یک چرخه موفق فروش شما فرآیند سنگینی متشکل از حداقل ۱۰ ایمیل، ۶ بار زنگ زدن در بهترین زمان برای تماس تلفنی و ۵ بار تعامل در شبکه‌های اجتماعی طی حداقل ۳۳ روز کاری است! حاضرید چنین پروسه‌ای را پشت سر بگذارید؟ مطمئن باشید نتیجه



خوبی در انتظار شماست.

در پاسخ دادن به مشتری سریع عمل کنید

توانایی شما در پاسخ دهی سریع به مشتری می‌تواند به فروش بیشتر منجر شود. مطالعات نشان داده که ۷۸ درصد از خریدها از شرکتی انجام می‌شود که سریع‌تر از بقیه به نیاز مشتری پاسخ گفته‌اند. یعنی هرچه بتوانید زودتر خدمت یا محصول درخواستی مشتری را در اختیارش بگذارید، بهتر است. تیم فروشی که طی پنج دقیقه اول به مشتری پاسخ مناسب نمی‌دهند، در نهایت با ۸۰ درصد کاهش فروش مواجه خواهند شد.

به هر حال انتخاب بهترین زمان برای تماس تلفنی در موفق بودن فروش شما تاثیر زیادی دارد. این ۶ قانونی که در این مقاله بررسی کردیم، می‌تواند نقطه خوبی برای شروع باشد و به عمده سوالات شما مبنی بر اینکه بهترین زمان برای تماس تلفنی چه وقتی است؟ پاسخ دهد. با این حال صرفاً دانستن این موارد نمی‌تواند یک فروش موفق را تضمین کند.

پیشنهاد می‌کنیم برای ارتقا مهارت‌های فروش خود، در دوره‌های راه مدیران شرکت کنید و یا با خواندن **کتاب تماس‌های میلیاردي**، استراتژی‌های متفاوتی که می‌توانند به کسب و کار شما کمک کنند را یاد بگیرید. راه‌های مختلفی که در کتاب و دوره‌ها مطرح می‌شود



را امتحان کنید و شاهد رشد هر روزه فروش باشید. اگر سوالی درباره دوره‌ها و یا موارد مطرح شده در این مقاله دارید، در قسمت نظرات با ما در میان بگذارید. سپاس از همراهی شما.



پکیج طلایی کامل کتاب تماس‌های میلیاردی

نظر شما ارزشمند است

با به اشتراک گذاشتن نظر خود ما و سایر دوستان را در راه آموزش و اطلاع رسانی همراهی کنید.