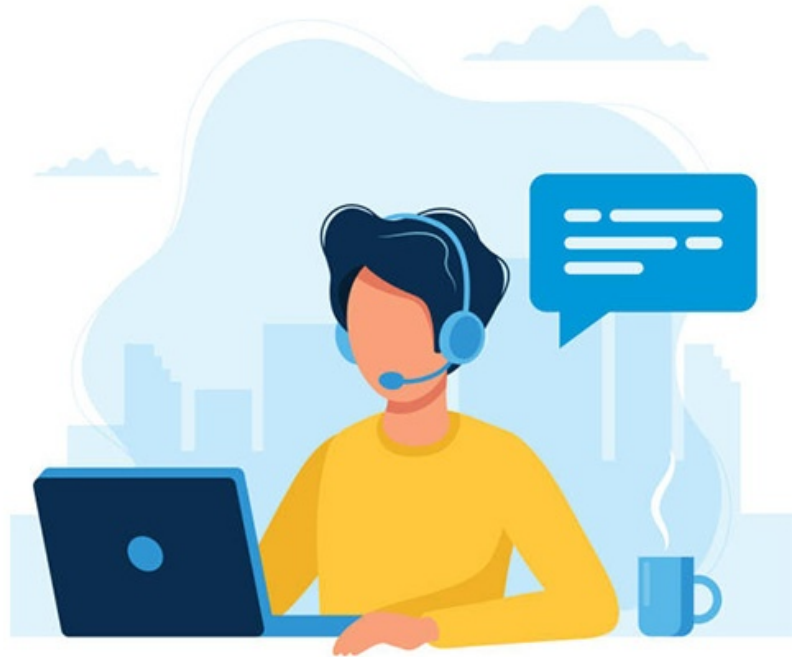




متن آماده برای بازاریابی تلفنی + ۵ جمله موثر در فروش

وقتی برای فروش محصولاتتان با مشتری تماس می‌گیرید آنها چه واکنشی نشان می‌دهند؟ آیا برای خرید محصولات شما مشتاق هستند و می‌خواهند بیشتر در مورد آن بدانند؟ یا هر چه بیشتر سعی می‌کنید آنها را متقاعد کنید بیشتر مانع ادامه صحبت‌های شما می‌شوند؟ این در حالی است که واکنش مشتریان تنها به نحوه شروع گفتگوی شما بستگی دارد. در این مقاله از مجله راه‌مدیران با ما همراه باشید تا روش‌های نوشتن متن آماده برای بازاریابی تلفنی را با هم بررسی کنیم و در پایان با چند نمونه از متن‌های مناسب برای بازاریابی آشنا شوید و از آنها ایده بگیرید.



نحوه اجرای استراتژی فروش پیام‌هایی که منتقل و ابزارهایی که از آنها برای بالابردن امتیاز استفاده می‌کنید، همگی می‌توانند بر میزان موفقیت شما تاثیر بگذارند. به یاد داشته باشید که استفاده از متن آماده برای بازاریابی می‌تواند برای اولین بار یک راه آسان، مقرون به صرفه و موثر برای شروع یک گفتگوی موفق باشد.

با ارسال پیام با مشتریان خود ارتباط برقرار کنید

ارسال پیام یک رسانه اجتماعی است که آن را برای ایجاد اعتماد و پرورش روابط استفاده می‌شود. شما می‌توانید به جای تماس با مشتریان احتمالی به صورت تک تک، از ارسال یک پیام متنی گروهی با استفاده از فیلترهای از پیش تعیین شده استفاده کنید و تعداد تماس‌های فروش روزانه را کاهش دهید. در این شرایط وقتی مشتری احتمالی شما به صحبت‌های‌تان پاسخ می‌دهد سرنخ‌های واجد شرایط ایجاد می‌شوند. بدین ترتیب می‌توانید زمانی را برای صحبت تلفنی ترتیب دهید یا اینکه همچنان ارتباط خودتان را با مشتری به صورت ارسال پیام ادامه دهید.



چه تیم شما شامل فروش داخلی یا خارجی، فروش آنلاین، خرده فروشی فروش کسب و کارهای تجارتي باشد در هر صورت شما می‌توانید از پیام‌های متنی برای بازاریابی استفاده کنید. این روش به شما کمک می‌کند تا به افرادی دسترسی داشته باشید که بیشترین استقبال را از پیام‌های شما دارند. علاوه بر این به یاد داشته باشید که صرف نظر از اینکه در کدام مرحله از چرخه فروش هستید ارسال پیام می‌تواند به انتقال مکالمه شما به سطح بعدی بسیار کمک کند.



دریافت رضایت

قانون حمایت از مصرف کننده تلفنی شرکت‌ها را ملزم می‌کند که قبل از ارسال پیام به مشتری رضایت آنها را دریافت کنند.

ارزش قائل شوید

در هنگام انتخاب متن آماده برای بازاریابی تلفنی اگر پیام‌های شما شامل نگرانی در مورد مشکلات مشتریان‌تان نباشد، به این معنی است که شما برای آنها ارزشی قائل نشده و در نتیجه پیام‌های شما به احتمال خیلی زیاد نادیده گرفته می‌شوند. پس لیست سوالات خود را بر اساس مشکلات متداولی که مشتریان معمولاً با آن روبرو هستند طراحی کنید. بدین ترتیب با پرسیدن سوالات ارزیابی نیازهای مشتری خود را شناسایی می‌کنید.

از سیستم‌های CTAs استفاده کنید

شما می‌توانید با استفاده از سیستم های **CTAs** یک دستورالعمل واضح و کلی در مورد آنچه که باید به فروش برسد ارائه دهید. اگر دوست دارید که به متن شما به صورت خودکار پاسخ داده شود یا مشتریان به اطلاعات بیشتر پیوند داده شوند و با شما تماس بگیرند، این سیستم برای شما مناسب خواهد بود.



شخصاً خودتان پاسخ دهید

ارسال پیام یک ابزار ارتباطی دو طرفه است شما می‌توانید از آن برای ارتباط با مخاطبانی که قصد فروش محصولات خود به آنها را دارید استفاده کنید و در مقابل به آنچه که آنها در پاسخ به پیام شما می‌گویند به خوبی گوش دهید. از سوی دیگر سعی کنید از لغات قدرتمندی چون لطفاً و سپاسگزارم استفاده کنید. این کلمات توانایی برانگیختن احساسات مشتری را داشته و کاری می‌کنند که آنها با توجه بیشتری به صحبت‌های شما گوش دهند. همچنین این کلمات نشانه مودب بودن شما در متن آماده بازاریابی تلفنی را نشان می‌دهد، حتی اگر پیشرفت کار آنطور که می‌خواستید نباشد.

به زمان آنها احترام بگذارید

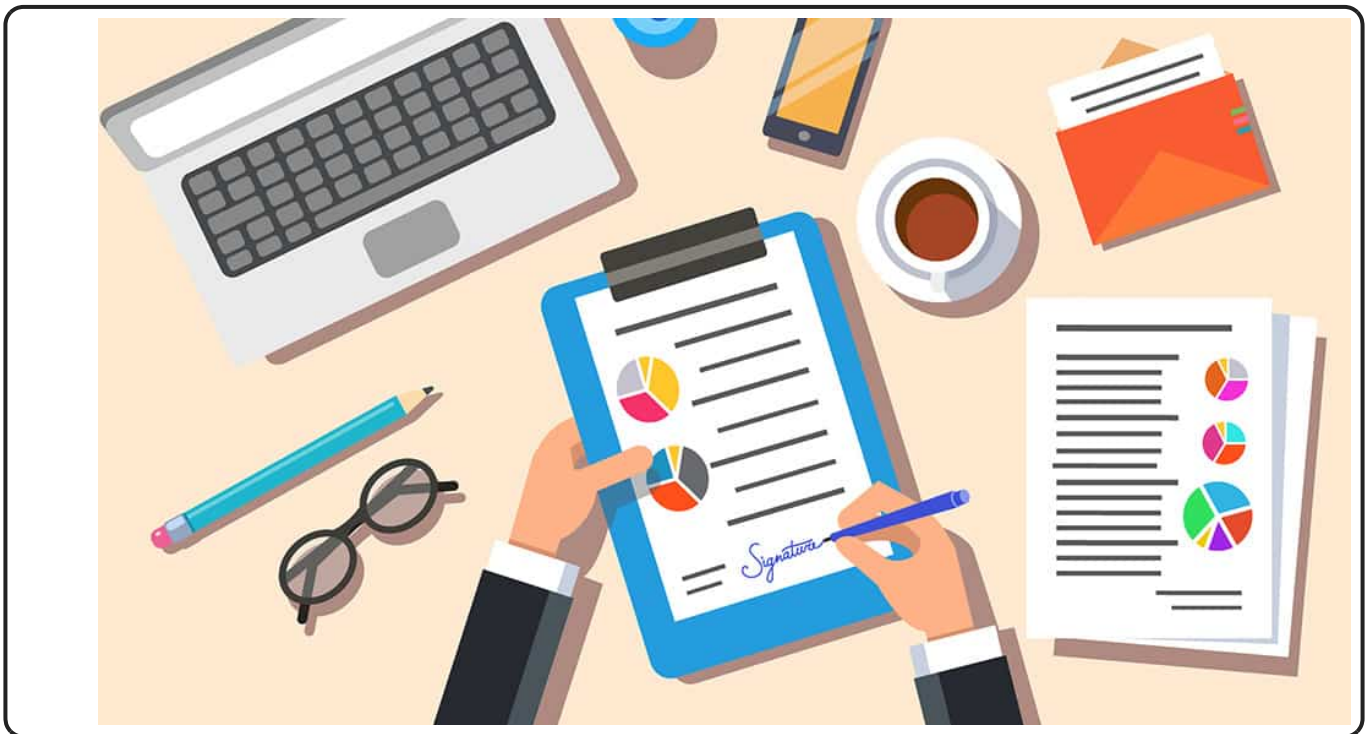
سعی کنید در ساعات کاری پیام خود را ارسال کنید. پس برای ارسال پیامک به مشتری خود حتماً منطقه زمانی او را در نظر گرفته و توجه داشته باشید که آیا در صورت پاسخ دادن شما برای پاسخگویی در دسترس خواهید بود یا خیر.

قالب‌های متنی آماده برای فروش

یکی از سریع‌ترین راه‌های بدون مزاحمت برای فروشنده، متن آماده برای بازاریابی تلفنی به صورت پیام است تا ارزش محصول یا خدمات



خود را توضیح دهید. علاوه بر اینکه یک راه آسان برای پیگیری سرنخ‌ها و در ارتباط ماندن در طول چرخه فروش با مشتری است. در قسمت زیر چند الگوی متن بازاریابی آورده شده که شما می‌توانید از آنها استفاده کنید.



نکته/ کلمات داخل پرانتز فیلدهای هستند که شما می‌توانید متن خود را در آنها گنجانده و پیام خود را سفارشی کنید.

مقدمه

متن آماده برای بازاریابی تلفنی را با یک مقدمه کوتاه شروع کنید و در مورد ارزشی که می‌تواند به مشتریان خود ارائه دهید توضیح



دهید:

سلام (اسم مخاطب) روز بخیر. من (..) هستم و از طرف شرکت (..) به شما پیام می‌دهم. آیا برای یک تماس کوتاه برای بحث در مورد (..) در دسترس هستید؟ لطفاً در صورت تمایل با پاسخ به این پیام به من اطلاع دهید. منتظرم تا با شما صحبت کنم. متشکرم.

ایجاد روابط در فروش

وقتی که نیازی به درخواست چیزی ندارید اما می‌خواهید با مشتریان خود در ارتباط باشید و خطوط ارتباطی را از نقطه نظر آنها در دست داشته باشید، می‌توانید از پیام زیر به منظور متن آماده برای بازاریابی تلفنی استفاده کنید:

سلام (اسم مخاطب). من (..) از شرکت (..) هستم و فقط می‌خواستم بررسی کنم ببینم آیا در مورد (..) سوالی دارید یا خیر؟ در صورت تمایل برای تماس یا ارسال پیام می‌تواند به این شماره پیام دهید یا با من تماس بگیرید. شماره تلفن من (..). روز خوبی داشته باشید.

متن آماده برای قرار ملاقات

سلام (اسم مخاطب). من (..) از شرکت (..) هستم. لطفاً به من



اطلاع دهید که چه زمانی برای دیدار و بحث در مورد (..) بهتر است. من روزهای هفته بین صبح تا (..) بعد از ظهر در دسترس هستم. مشتاقانه منتظر شنیدن صدای شما هستم. متشکرم.

نمونه متن آماده برای بازاریابی تلفنی

با توجه به نکته‌هایی که در قسمت بالا به آنها اشاره کردیم، می‌خواهیم نمونه‌ای از جملات بازاریابی را با هم بررسی کنیم:

- روز بخیر جناب سلیمی. من محمدی هستم و از شرکت زرنده تماس می‌گیرم آیا شما (نام مشتری) هستید؟

اگر جواب بله بود، که مانند قبل گفت و گو را ادامه دهید. اگر جواب نه شنیدید، سعی کنید تا با فردی که به به طور مستقیم با فروش محصول شما در ارتباط است صحبت کنید و اینگونه مکالمه را ادامه دهید:

(فرض کنید فردی که با شما صحبت می‌کند سرایدار شرکت مشتری بالقوه شما باشد)

- شرکت ما به تجارت‌ها کمک می‌کند تا وب سایتشان را با بازدهی بالا بهینه سازی کنند. می‌خواستم تماسی با آقای (..) داشته باشم تا در خصوص خدماتی که داریم توضیحاتی را ارائه دهم. چطور



می‌توانم با او صحبت کنم؟

در این قسمت دو حالت پیش می‌اد:

حالت اول اینکه فرد، علاقه‌ای به ادامه صحبت نداشته باشد. در این حالت شما می‌توانید اینگونه مکالمه را ادامه دهید:

- خیلی بد شد. آیا امکان داره که ایمیل یا شماره تماسی از (..) داشته باشم تا بتوانم شخصاً با خودشون صحبت کنم؟

حالت دوم اینکه مشتری شما در دسترس نباشد. در این حالت نیز بگویید:

- اصلاً اشکالی ندارد. امکان دارد بگویید چه زمانی تماس بگیرم تا (..) وقت آزاد داشته باشد؟

اگر اطلاعات تماس مشتری بالقوه را در اختیارتان قرار دادند:

- عالی‌ه. حتماً با او تماس می‌گیرم. از کمک شما هم سپاسگزارم. خدانگهدار.

نتیجه‌گیری

به خاطر داشته باشید که هر کاری با تلاش و پشتکار به نتیجه



می‌رسد. مهارت سخنگوی در بازاریابی تلفنی هم زمان بر بوده و مستلزم این است که تلاش و پشتکار مستمر داشته باشید. و مطمئن باشید که تلاش‌های‌تان بی‌نتیجه نمی‌ماند و موفق می‌شوید، تنها کافیست که از برخی نکات کلیدی استفاده کنید. در این میان می‌توانید با مطالعه **کتاب تماس‌های میلیاردي** و یا شرکت در دوره «**چگونه فوق ستاره فروش شویم**» مهارت‌های فروش تلفنی خود را افزایش دهید.

