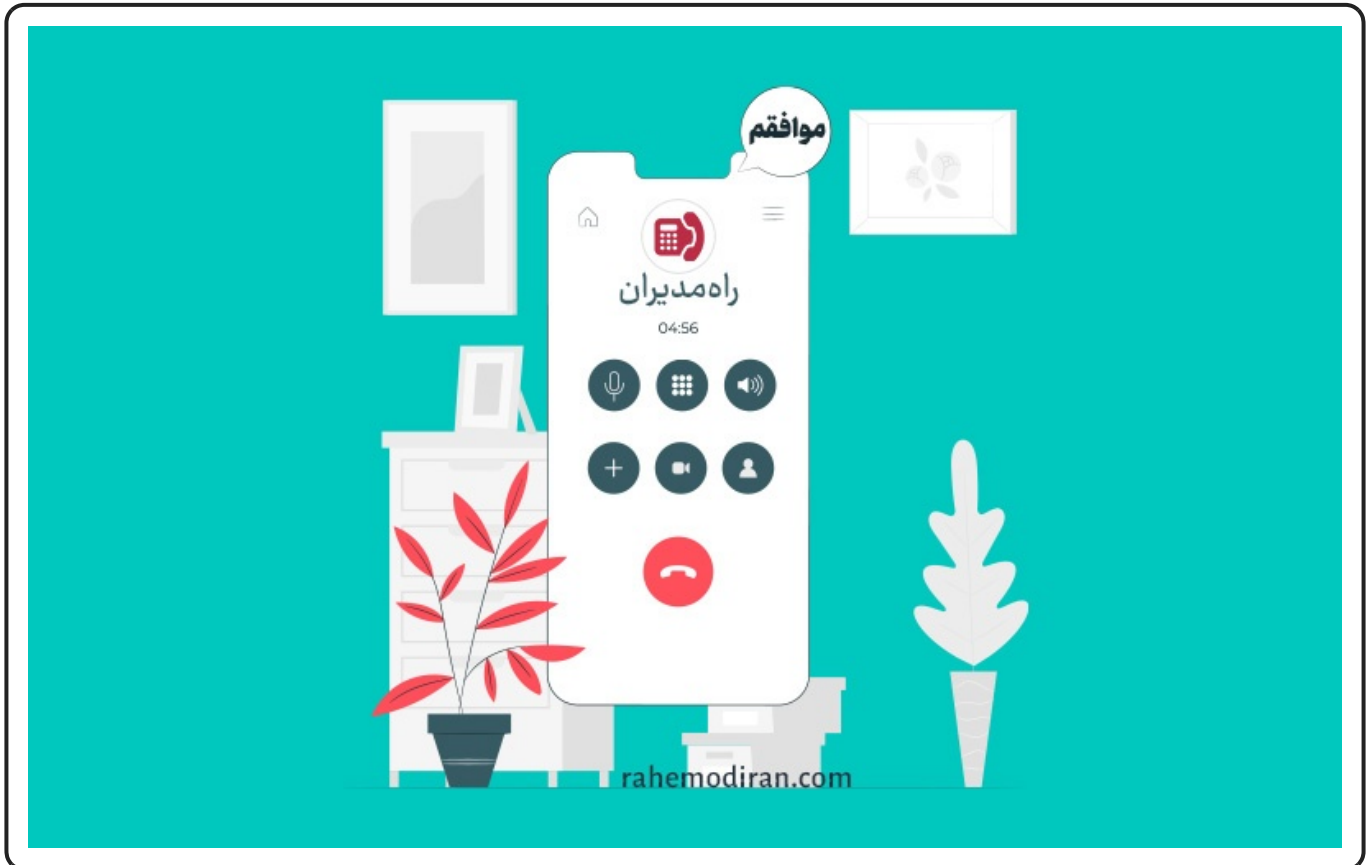




چطور شماره تلفن مشتری پیدا کنیم؟ ۱۰ روش برای جذب مشتری جدید

چطور شماره تلفن مشتری پیدا کنیم و خیالمان از اینکه این مشتری برای کسب و کار ما مناسب است راحت باشد؟ هر کسب و کاری تمایل دارد که مشتری جدیدی برای خود پیدا کند. در این مقاله از راهمدیران به ده روش آزمایش شده برای اینکار اشاره می‌کنیم. ده روشی که قرار است تغییرات جدیدی در لیست مشتریان شما ایجاد نماید. با ما همراه باشید.



چطور شماره تلفن مشتری پیدا کنیم؟

پیشنهادهای شگفت‌انگیز ایجاد کنید

یکی از بهترین راه‌ها برای جذب مشتری تازه و جمع‌آوری شماره تلفن آنها، ایجاد تخفیفات شگفت‌انگیز مناسبی برای کسب و کارتان است. اما اگر صرفاً با ایجاد یک تخفیف منتظر هستید که مشتریان فعلی، شما را به دوستان و آشنایان‌شان معرفی کنند، ممکن است مدت زیادی طول بکشد و خبری از مشتری جدید نشود. باید این تخفیف جدید را جار بزنید و از هر راهی که می‌دانید به گوش مشتریان برسانید. این اطلاع‌رسانی می‌تواند یک بنر تبلیغاتی در انتهای ایمیل‌های مشتریان باشد یا اینکه از سیستم‌های همکاری در تخفیف استفاده کنید. برای مثال به مشتری بگویید به ازای معرفی دو نفر دیگر، تخفیف شما دو برابر خواهد شد.

شبکه‌سازی کنید

با شرکت‌ها و سازمان‌هایی که در تماس هستید، شبکه‌ای ایجاد کنید تا در صورت نیاز بتوانید از قدرت تبلیغات دهان به دهان بهره ببرید. اما قبل از تبلیغ در شبکه‌هایی که دارید، مطمئن شوید که رویکردتان به نفع آنها باشد. از خودتان بپرسید "چگونه می‌توانم به دیگران کمک کنم؟" به جای اینکه مدام این نگرش را تکرار کنید که "چه چیزی برای من مفید است." با فکر کردن به بهبود وضعیت



خدمت‌رسانی و ارائه مشاوره‌های کارساز، شما می‌توانید امیدوار باشید که مشتریان جدید به شما مراجعه خواهند کرد.



پیشنهادهای ویژه فقط برای مشتریان جدید

شاید برای شما هم سوال باشد که چطور یک مشتری جدید به سراغ ما می‌آید و چطور شماره تلفنی مشتری پیدا کنیم؟ یکی از روش‌های تایید شده که امروزه در عمده کسب و کارهای آنلاین مشاهده می‌کنید، ارائه پیشنهادهای ویژه برای اولین خرید مشتری است. در صورتی که اولین خرید برای مشتری نهایی شود، شما شماره تماس و



اطلاعات مشتری را خواهید داشت. اینکه مشتریان جدید از این سیستم وارد لیست شما شوند نشان‌دهنده این است که احتمالاً در آینده از شما خرید می‌کنند.

مشتریان قدیمی احتمالاً مشتریان جدید شما هم هستند

ممکن است از لیست مشتریان افرادی باشند که مدتی از آنها بی‌خبر هستید و هیچ فعالیتی نزد شما نداشته‌اند. البته رصد این موضوع منوط به داشتن یک سیستم مدیریت مشتریان است. بهتر است راه‌اندازی CRM را در اولویت کسب و کار خود قرار دهید. مشتریان قدیمی با کسب و کار شما آشنا هستند و فقط ممکن است شما را فراموش کرده باشند که در این صورت با یک یادآوری، سرخ شما منجر به فروش می‌شود.

می‌توانید به طور منظم به مشتریانی که برای مثال شش ماه است از آنها بی‌خبرید، یک ایمیل بفرستید یا تماس مستقیم تلفنی بگیرید تا از این طریق لیست مشتریان فعال‌تان را غنی کنید. مطمئن باشید که از این موضوع خوشحال خواهند شد و از اینکه آنها را به یاد آوردید احساس خوبی نسبت به برند شما خواهند داشت.

وبسایت خود را بروز نگه دارید

عمده مشتریان بخصوص مشتریان سازمانی و بطور کلی مشاغل



جدید، خدمات و محصولات خود را آنلاین جستجو می‌کنند. پس یکی از مراجع مهم جذب شماره تلفن مشتری جدید همین وبسایت شماست که باید پر قدرت و به‌روز باشد. برای وبسایت مجموعه، زمان بگذارید یا اگر خودتان این فرصت را ندارید به یک متخصص سئو و طراح وبسایت مراجعه کنید.



با کسب و کارهای مشابه ارتباط معناداری برقرار کنید

برخی از کسب و کارها هستند که به لحاظ کاری هم خانواده شما محسوب می‌شوند ولی رقیب شما نیستند. برای مثال اگر وبسایت



شما در زمینه رزرواسیون هتل فعالیت می‌کنید، شما می‌توانید با وب‌سایتی که خدمات رزرو بلیط هواپیما یا قطار ارائه می‌دهد شریک کاری شوید و برای مثال برای مشتریان آن کسب و کار، تخفیف‌هایی در نظر بگیرید تا مشتریان آنها را جذب کنید. اگر هنوز سوال دارید که چطور شماره تلفنی مشتری پیدا کنیم به ادامه راهکارها توجه ویژه داشته باشید.

تخصص خود را ارائه دهید

در هر زمینه‌ای که فعالیت می‌کنید با ارائه تخصص خود می‌توانید افراد تازه‌ای را به خود و کسب و کارتان علاقمند کنید. شرکت در وبینارها و پنل‌های تخصصی، سخنرانی و برگزاری رویدادهای مختلف در جوامعی که گروه‌های مشتریان شما در آنجا قرار دارند. یا با برگزاری کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی، مشتریان جدید را با تخصص خود تحت تاثیر قرار دهید. در پایان جلسات، راه‌های ارتباطی با خود را اعلام کنید تا بتوانید شماره تلفن جدید از میان مخاطبین جمع‌آوری نمایید.

آمارهای موفقیت خود را منتشر کنید

هر سال، فروشگاه‌های آنلاین بزرگ آماری رسمی از تعداد مشتری، فروش و آمارهای مرتبط به صورت سالانه یا ماهیانه ارائه می‌کنند. این یک روش تضمین شده برای اعتمادسازی است. با این روش نظر



افراد بیشتری به کسب و کار شما جلب شده و بحث و تبادل نظری که در این باره شکل می‌گیرد می‌تواند افراد جدیدی را با کسب و کار شما آشنا سازد.

مردم دوست دارند به یک کسب و کار محلی اعتماد کنند

برای جذب شماره تلفن جدید یک راه دیگر هم وجود دارد. اگر شما بتوانید اسپانسر یک رویداد محلی شوید یا در امور خیریه محل کسب و کار خود همراه شوید، پاسخ سوال چطور شماره تلفن مشتری پیدا کنیم را خواهید گرفت. این یک ترفند ساده است که افراد زیادی را به کسب و کار شما جذب خواهد کرد. برای مثال در یک مسابقه ورزشی محلی اسپانسر شوید یا به مناسبت رسیدن شب یلدا به مشتریان پیشنهادی ارائه کنید؛ این کارها می‌تواند نام شما را در ذهن مشتریان جدید ثبت کند.

یکی بخر دو تا ببر یا با دوست بیا

دو مورد از روش‌های ارائه تخفیف رایج در جهان که باعث افزایش مشتریان جدید می‌شود، تکنیک یکی بخر دو تا ببر است. این روش معمولاً باعث می‌شود که یک مشتری با دوست خود به سراغ شما بیاید و مشترکاً یک خرید را انجام دهند تا از تخفیف بهره‌مند شوند. بیا در رستوران‌ها با تخفیف معروف دوستت رو بیا (bring a friend) در واقع شما از مشتری درخواست می‌کنید که یک نفر به



مشتریان شما اضافه کند. معمولاً در این روش برای افراد جدیدی که اضافه می‌شوند پنجاه درصد تخفیف در نظر گرفته می‌شود. لازم است که این مورد را حتماً به مشتریان بگویید که دنبال جذب مشتریان تازه برای باشگاه مشتریان‌تان هستید.

راه اندازی نرم افزار مدیریت مشتری

قبل از طرح این پرسش که چطور شماره تلفنی مشتری پیدا کنیم باید به این موضوع رسیدگی کنید که لیست مشتریان جدید خود را چگونه قرار است مدیریت کنید. لازمه این کار داشتن یک سیستم مدیریت مشتریان است که می‌تواند به این موضوع نظم بدهد. با این سیستم شما مطمئن می‌شوید که شماره تلفن یک مشتری تکراری ثبت نمی‌شود و از آن مهم‌تر اینکه می‌توانید کلیه سوابق رابطه بین خود و مشتری را در آن ثبت کنید تا به موقع لزوم و برای ارائه تخفیف‌های جدید نسبت به سوابق آنها اقدام کنید.



اگر هنوز این سوال را دارید که چطور شماره تلفنی مشتری پیدا کنیم باید بگوییم که همه این موارد امتحان شده را با هم به کار بگیرید و مطمئن شوید که ضمن اعتمادسازی در فضای مشتریان، به جذب مشتریان تازه پردازید و لیست مشتریان خود را افزایش دهید. دقت کنید که جمع‌آوری شماره تلفن جدید از هر طریقی منجر به افزایش مشتری نخواهد شد و باید مشتری با کسب و کار شما مرتبط باشد. کتاب تماس‌های میلیاردری در این زمینه راهکارهای عملی خوبی را ارائه می‌کند که می‌توانید از طریق لینک زیر، سرفصل‌های آن را ببینید.



برای دیدن سرفصل‌های این
کتاب اینجا کلیک کنید

[type="info" align="" class="" width]این مطلب دارای
فایل مقاله صوتی و PDF در بخش عضویت الماسی است. بعد از
خرید اشتراک الماسی راه‌مدیران به ده‌ها مقاله صوتی و PDF دیگر
دسترسی خواهید داشت.[/type]

[type="shadow" align="aligncenter" class="" width]

لطفاً برای دسترسی به این بخش از محتوا، ابتدا عضویت الماسی
خود را تکمیل نمایید.

خرید عضویت الماسی

[/type]

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 یا از طریق صفحه **سلز باکس** جهت شرکت در کارگاه منتظر تماس کارشناسان ما باشید.

نظر شما برای ما ارزشمند است!

با ثبت نظرات خود، به دیگران کمک می‌کنید تا با آموزش‌ها و خدمات ما آشنا شوند، منتظر دیدگاه‌های ارزشمند شما هستیم! ☐