روش های جذب مشتری جدید؛ ۸ تکنیک فروش برای تبدیل مشتریان جدید به مشتریان دائمی

با یادگیری روش های جذب مشتری جدید می‌توانید کشف کنید که چگونه می‌توانید درآمد خود را افزایش دهید و بیشتر بفروشید. به بیان دیگر، اگر نفروشید، کسب‌وکارتان می‌میرد، و هیچ استثنایی هم در این بین وجود ندارد؛ به همین دلیل است که یادگیری روش های جذب مشتری جدید آزمایش شده بسیار ضرورت دارد. نکته اصلی این است که بدانید چگونه بفروشید. این چیزی است که راه مدیران تلاش دارد توسط کتاب‌ها و سمینارهایی که در سرتاسر ایران برگزار می‌کند به گوش شما برساند و راه رسیدن به موفقیت را برای شما هموار کند.

در نتیجه توسعه مهارت‌های فروش، برای موفقیت شما بسیار مهم است، در اینجا محصولاتی وجود دارد که در آن سعی کرده‌ایم بهترین مطالب در زمینه بازاریابی تلفنی را گردآوری کنیم. این تکنیک‌ها برای همه از مبتدی تا حرفه‌ای در زمینه فروش و بازاریابی تلفنی مناسب است.

روش های جذب مشتری جدید

۱. درباره مشتریان خود تحقیق کنید

حق با شماست، محصول یا خدمات شما بهترین در نوع خودش است. به همین دلیل است که کسب و کار شما وجود دارد. شما می‌خواهید همین الان همه از محصول یا خدمات شما مطلع شوند، اما ابتدا باید مشتری مخصوص خود را بشناسید. اینکه قبل از شروع جلسات یا تماس با مشتری خود بتوانید هر اطلاعاتی درباره او جمع آوری کنید باعث می‌شود هدف شما ارزشمندتر دیده شود و در واقع این شناخت شما از مشتری یک موفقیت نیز محسوب می‌شود.

> نقاط قوت، نقاط ضعف، آرزوها، شکست‌ها، رقبا و چالش‌های مشتری خود را بیابید. جمع‌آوری اطلاعات تا حد امکان قبل از جلسه انجام شود. این نه تنها به شما اعتماد به نفس می‌دهد، بلکه مشتری‌تان را به شما علاقه‌مند می‌کند.

۲. به خودتان بفروشید

باید به محصولات و خدماتی که می‌فروشید ایمان داشته باشید. یا به عبارت دیگر، قبل از اینکه به دیگران بفروشید، باید محصول یا خدمات خود را یکبار به خودتان بفروشید. این اولین قدم در روانشناسی فروش است.

در واقع اگر به چیزی که می‌فروشید ایمان کامل داشته باشید، شانس بیشتری دارید که دیگران را نیز به داشتن آن تشویق کنید. اما چگونه می‌توانید بفهمید که در فروش به خود موفق عمل کرده‌اید یا خیر؟ این را امتحان کنید: یک تکه کاغذ بگیرید، یک خط از وسط بکشید و ستون سمت چپ را «فروخته نشد» و ستون سمت راست را «فروخته شد» نام گذاری کنید. اکنون تمام ویژگی‌ها یا جنبه‌های آنچه را که می‌فروشید در ستون‌های مربوطه فهرست کنید. این تمرین را حداقل دو بار در هفته انجام دهید.

اکنون با جنبه‌هایی از محصول یا خدمات خود مواجه خواهید شد که کاملاً نمی‌توانید آنها را به خودتان هم بفروشید. لذا لازم است بدانید که به کدام موارد هنوز ایمان کافی ندارید تا بتوانید تحقیق کنید و جنبه‌های مثبت آن را برای خود مشخص کنید که بتوانید آنها را به خودتان بفروشید.

۳. تمام سوالات خود را از قبل آماده کنید

قبل از اینکه تماس بگیرید، با همکاران خود جلسه طوفان فکری برگزار کنید و تمام سوالات خود را آماده کنید. برای هر سوالی که مطرح می‌کنید، تمام نتایج ممکن را نیز بنویسید و آنها را در لیست سوالات خود اضافه کنید. الگوریتمی ایجاد کنید که تمام راه‌هایی را که ممکن است مکالمه پیش برود را مشخص کند. بخش عمده‌ای از اعتماد به نفس در هنگام فروش فقط به آمادگی بسیار خوب شما در این بخش بستگی دارد.

۴. با اخلاق و با صداقت بفروشید

آیا شما از آن دسته از فروشندگان هستید که بیش از حد وعده می‌دهید و کمتر از انتظار مشتری ارائه می‌دهید؟ آیا شما یا تیم فروشتان برای بستن آن فروش، به هر دری می‌زنید؟ اگر در ابتدای رابطه‌تان با مشتری فروش را به درستی مدیریت نکنید، همه چیز به سرعت از بین می‌رود. روابط خوب و صادقانه موفق می‌شوند. اگر این کار را درست انجام دهید، کسب و کار شما رشد خواهد کرد. در غیر اینصورت، متاسفانه کسب و کار شما پژمرده خواهد شد و خواهد مرد.

۵. اطلاعات کافی ارائه دهید

چرا مردم اعتراض دارند؟ با فرض اینکه شما در صحبت‌های خود اشتباه نکرده‌اید، سکوت مشتری شما می‌تواند به دلیل مقاومت در برابر تغییر باشد. آنچه در مورد مقاومت در برابر تغییر جالب است این است که در اکثر موارد به چیزهایی که شما مطرح می‌کنید، مرتبط نیست؛ بلکه بر اساس ترس غیرمنطقی از چیزی جدید است که خود را به عنوان رضایت از وضعیت فعلی نشان می‌دهد.

اگر این مورد را در مشتری خود شناسایی کرده‌اید، ممکن است به این دلیل هم باشد که شما هنوز اطلاعات کافی ارائه نکرده‌اید. و

این موضوع با ارائه اطلاعات کافی به راحتی حل می‌شود.

۶. بازوهای خود را جمع نکنید

> یکی از بزرگترین نقاط قوت یک فروشنده موفق رفتاری است که آنها در هنگام تماس انجام می‌دهند.

اگر برایتان ممکن است روبروی میز خود بنویسید که حتماً به یاد داشته باشید؛ چانه را بالا بیاورید، دستان خود را روی هم نگذارید، چمباتمه نزنید و باز باشید. سوال بپرسید و مشتری خود را بشناسید یا بیشتر با آنها آشنا شوید. مثبت حرف بزنید، اما سخنرانی نکنید. همیشه گوش کنید تا بتوانید به موقع و با کلمات درست پاسخ دهید. یادتان باشد که بازوهای خود را جمع نکنید تا بتوانید بدون گارد به صحبت‌های مشتری گوش کنید.

۷. کلمات، تونالیته و صدا

به عنوان یک فروشنده و متقاعد کننده حرفه‌ای، کلماتی که استفاده می‌کنید مهمات شما هستند. از کلمات مثبت، سوالات باز قوی و جملات قوی استفاده کنید. سلاح دیگری که در اختیار دارید، صدای شماست. خیلی راحت، اگر در مورد چیزی صحبت می‌کنید که مشتری

باید در مورد آن هیجان زده باشد، هیجان زده، مثبت و خوشحال باشید. البته اگر این موضوع ظاهری باشد، به سرعت شما را لو خواهد داد. بالاتر هم گفته شده که شما باید به محصول خود ایمان داشته باشید. پس اگر این محصول خوشحال‌تان می‌کند، باید خوشحالی را بتوانید در صدای خود نیز به مشتری نشان دهید.

۸. کتاب تماس‌های میلیاردی را بخوانید

شاید یکی از روش های جذب مشتری جدید و تبدیل آنها به مشتری دائمی از طریق فروش و بازاریابی تلفنی، کسب اطلاع بیشتر در این

زمینه باشد. شما باید بدانید که فروشندگان تلفنی چگونه عمل می‌کنند و بیشتر از آن باید بدانید که چگونه می‌توانید دانش، تجربه و توان خود را تبدیل به اعتماد به نفس کرده و فروش خود را چند برابر کنید. از نظر ما این یک شعار نیست و ما در راه مدیران توانسته‌ایم این موضوع را به همراهان و دانشجویان دوره‌های آموزشی راه مدیران ثابت کنیم.

اگر حوصله یا وقت کافی برای مطالعه نسخه چاپی کتاب تماس‌های میلیاردی را ندارید، می‌توانید آن را بصورت صوتی دریافت کنید و گوش دهید. نکاتی که در این کتاب آورده شده می‌تواند شما را در زمینه فروش و بازاریابی تلفنی به یک حرفه‌ای و فوق ستاره تبدیل کند.

کلام آخر

این مقاله تنها اشاره‌ای به بخشی از روش های جذب مشتری جدید بود. همه ما می‌دانیم که برای فراگیری و نتیجه گرفتن در زمینه فروش و بازاریابی تلفنی باید هر روز دانش خود را افزایش دهیم و هر اطلاعاتی را که در این زمینه می‌توانیم جمع آوری کنیم، مطالعه کنیم. اگر فرصت کافی برای این کار ندارید شما را دعوت به شرکت در دوره بسیار حرفه "فوق ستاره فروش شوید" می‌کنیم. همین حالا می‌توانید این دوره را خریداری و دانلود نمایید و یادگیری خود را در

این زمینه سرعت ببخشید.

همچنین 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.