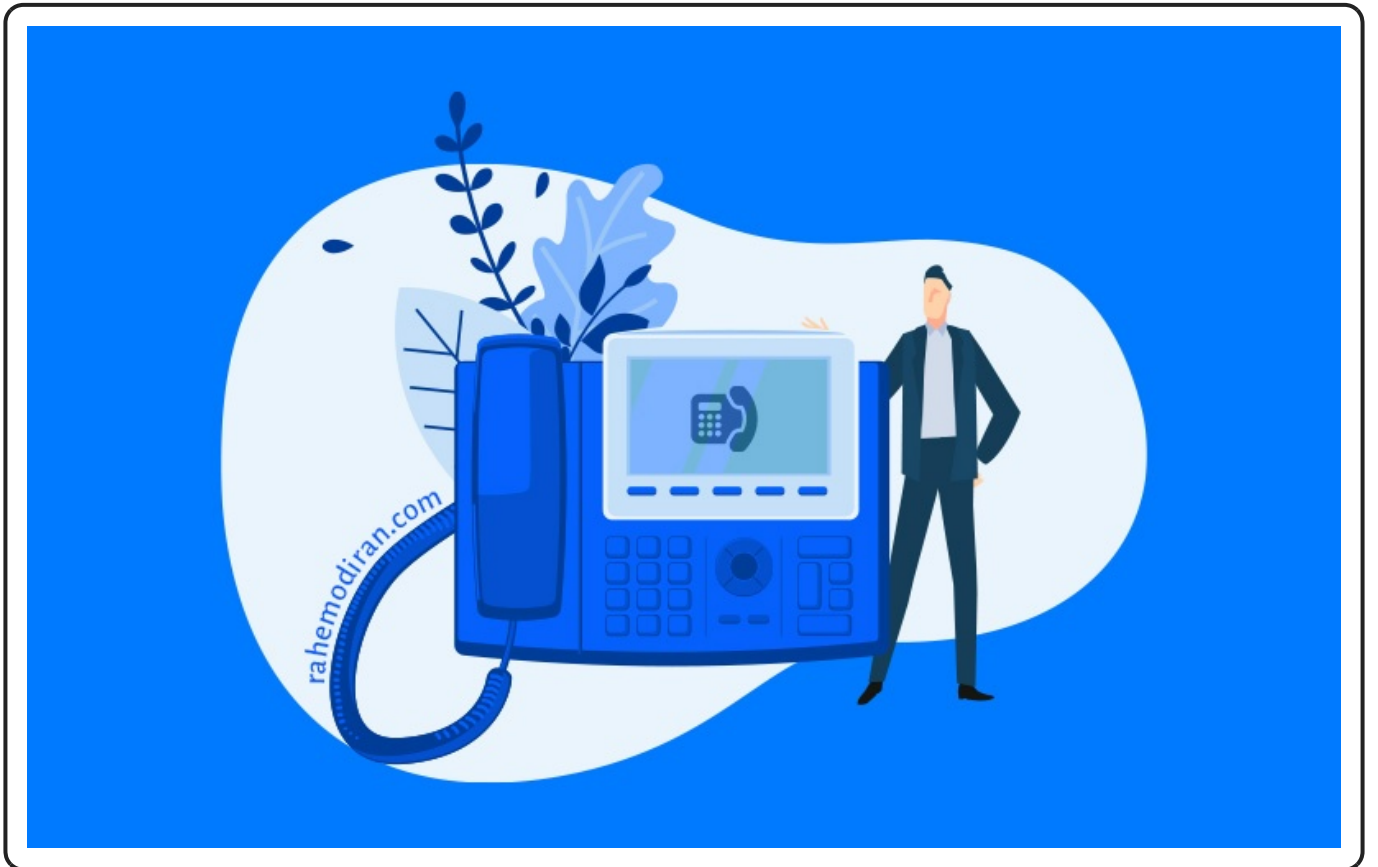




۱۰ مورد از مزایای بازاریابی تلفنی که باید بدانید

بازاریابی تلفنی ابزار موثری است که می‌تواند با هزینه کمی، به فروش محصولات یا خدمات شما کمک بسیاری کند. کسب و کارها می‌توانند با تکنیک‌های تماس تلفنی استفاده موثری از این روش تبلیغاتی بکنند. البته بازاریابی تلفنی نیاز به برنامه‌ریزی مناسب، آموزش صحیح کارمندان و همینطور آماده‌سازی اسکریپت برای جذب مشتریان جدید دارد. در این مقاله می‌خواهیم چند مورد از مزایای بازاریابی تلفنی را با هم بررسی کنیم. با راه‌مدیران همراه باشید.



مزایای بازاریابی تلفنی یا تلمارکتینگ چیست؟

فواید استفاده از تکنیک بازاریابی تلفنی در فروش نباید دست کم گرفته شود. وقتی که این روش به درستی برنامه‌ریزی و اجرا شود می‌تواند در کسب و کار شما تحول شگفت‌انگیزی حاصل کند. اگر تاکنون در این حوزه سرمایه‌گذاری نکرده‌اید، این ۱۰ مورد از مزایای بازاریابی تلفنی شما را مجاب به این کار خواهد کرد.

۱. بازاریابی تلفنی از نظر هزینه مقرون به صرفه و منعطف است.

کاربردهای مختلف این روش تبلیغاتی از جمله ایجاد سرنخ و تبلیغ محصول، از جمله مزایای بازاریابی تلفنی هستند. به علاوه شما می‌توانید از آن برای انجام نظرسنجی‌ها یا تحقیقات بازار استفاده کنید یا حتی به‌روزرسانی‌های نسخه‌های جدید محصول خود را از طریق آن به گوش مشتریان خود برسانید. اینها جزو مهمترین مزایای بازاریابی تلفنی هستند.

تلمارکتینگ، نسبت به سایر روش‌های مارکتینگ، مزایای بسیاری دارد. از جمله مقرون به صرفه بودن، قابل اعتماد بودن و بی نیاز بودن از تجهیزات پیشرفته و یا پیچیده و همینطور کارمندان متخصص؛ با این روش می‌توانید هم در زمان هم در هزینه‌های کسب و کار خود صرفه جویی کنید و در یک بازه زمانی کوتاه، با



تعداد زیادی از افراد ارتباط برقرار نمایند.

۲. بازاریابی تلفنی به افزایش فروش کمک می‌کند.

تلمارکتینگ ابزار فوق العاده‌ای برای افزایش فروش است به شرطی که درست استفاده شود. از طریق ارتباط مستقیم با مشتریان و استفاده از تکنیک‌های موثر تماس تلفنی، می‌توانید درک بهتری از نیازهای آنها پیدا کنید. بازاریابان تلفنی که به خوبی آموزش دیده باشند می‌توانند با پاسخ دادن به سوالات مشتریان رضایت آنها را جلب کرده و باعث ترغیب مشتری به خرید از شما شوند.

۳. تلمارکتینگ می‌تواند با توجه به نیازهای کسب و کار شما شخصی سازی شود

هر نوع کسب و کاری با هر میزان فعالیتی که داشته باشید می‌توانید از مزایای بازاریابی تلفنی بهره ببرید. چرا که این روش به شما کمک می‌کند که مشتریان جدید پیدا کنید و در بازار رقابتی موجود، برنده بیرون بیایید. وقتی کسب و کارها بتوانند به صورت مستقیم با سرنخ‌ها که همان مشتریان آینده هستند ارتباط برقرار کنند، گزینه‌های بیشتری هم می‌توانند در اختیار مخاطب هدف قرار دهند. ارتباط موثر با مخاطب هدف خود یکی از مزایای بازاریابی تلفنی است.



۴. بازاریابی تلفنی فرصت‌های جدیدی را رو به شما باز می‌کند

بازاریابی تلفنی این امکان را به شما می‌دهد که بتوانید از راه دور با مشتری ارتباط برقرار کنید. این ارتباط با مشتری احتمالی هم هزینه‌های جابه‌جایی را از دوش شما بر می‌دارد هم کار را آسان‌تر می‌کند. در نتیجه می‌توانید قلمرو فروش خود را گسترده‌تر کنید و فرصت‌های بیزینسی بیشتری داشته باشید.



در کنار بازاریابی کسب و کار، می‌توانید از تلمارکتینگ به عنوان راهی برای حفظ رابطه خود با مشتریان قدیم استفاده کنید. می‌توانید روابط خود را با مشتریان از طریق صحبت کردن با آنها



در سطحی صمیمی‌تر پیش ببرید و به طور مثال تولد یا سالگرد ازدواج آنها را تبریک بگویید.

همچنین می‌توانید از طریق بازاریابی تلفنی، مشتریان خود را از مدل‌های جدید محصولات یا خدمات خود آگاه سازید. با این کار می‌توانید به طور مستقیم محصولاتتان را در معرض دید مشتری قرار دهید و پاسخ هر سوالی که ممکن است داشته باشند را بدهید.

۵. تلمارکتینگ به شما اجازه می‌دهد روابط مستحکم‌تری با مشتریان خود بسازید.

یکی دیگر از مزایای بازاریابی تلفنی این است که به شما این شانس را می‌دهد که بتوانید شخصاً با مشتری تعامل داشته باشید. مشتریان وقتی بدانند که با چه کسی طرف هستند راحت‌تر می‌توانند خرید خود را انجام دهند تا اینکه بخواهند با یک پیام ضبط شده رو به رو شوند.

وقتی یک روش ارتباطی تعاملی بین شما و مشتری وجود داشته باشد آنها هم راحت‌تر به پاسخ سوال‌هایشان خواهند رسید.



پس در دنیایی که همه چیز اتوماتیک شده است، این فرصت را به مشتریان خود بدهید که ارتباط انسانی خود را با شما حفظ کنند و برای کمک به آنها در هر زمان ممکن و تا هرچقدر که این روش به شما امکانش را می‌دهد، آماده باشید. با صحبت کردن مستقیم با مشتریان احتمالی به شخصیت آنها شناخت پیدا خواهید کرد که باعث می‌شود بهتر مخاطب هدف خود را بشناسید.

۶. اطلاعات باارزشی درباره مشتریان به شما می‌دهد

وقتی بازاریابان تلفنی با مشتریان تماس می‌گیرند، اطلاعات حیاتی و مهم درباره آنها دریافت می‌کنند. مانند محل کار یا سکونت، شغل، سن یا درآمد. از این طریق کسب و کارها می‌توانند یک دیتابیس گسترده داشته باشند که بتوان از طریق آن الگوها یا تشابه‌ها را شناسایی کرد.

با استفاده از بازاریابی تلفنی برای تحقیقات مارکتینگ، می‌تواند اندازه بگیرید که آیا مشتریان شما از یک محصول یا خدمتی که اخیراً معرفی کرده‌اید استقبال می‌کنند یا خیر. با پاسخ‌های آنها متوجه می‌شوید که آیا از خدمات شما رضایت دارند یا بهبودهایی که انجام شده طبق انتظار آنها بوده است؟

این اطلاعات ارزشمند به شما کمک می‌کند مشتریان خود را بهتر بشناسید، تغییرات هوشمندانه‌تری روی محصولات یا خدمات خود



اعمال کنید و در نتیجه فروش بیشتری داشته باشید.

۷. بازاریابی تلفنی کمک می‌کند استراتژی‌های مارکتینگ را در صورت لزوم به کار بگیرید.

با بازاریابی تلفنی متوجه می‌شوید که مشتری احتمالی به سرویس یا محصول شما چقدر علاقه‌مند است. از آنها بپرسید که چه چیزی باعث می‌شود که محصول شما را بخرند، چه چیزی آرزو یا نیاز آنهاست و به چه نوع کسب و کاری علاقه دارند.

چنین آگاهی‌ای به شما این امکان را می‌دهد که مشتری احتمالی خود را بهتر بشناسید. انجام دادن این فرایند طی یک تماس تلفنی می‌تواند به شما کمک کند که علائق مشتری را پیدا کنید و یک استراتژی مارکتینگ جدید برای کسب و کار خود برنامه‌ریزی کنید.

از طریق چنین تماس‌هایی می‌توانید بر اساس بازخوردی که دریافت کرده‌اید بهبودهایی روی محصولات یا خدمات خود ایجاد نمایید. این ویژگی یکی دیگر از مزایای بازاریابی تلفنی است.

۸. بازاریابی تلفنی به شما کمک می‌کند فروش را مانیتور کنید.

از نتایج تلمارکتینگ برای **آنالیز** کل فرایند استفاده کنید و مشخص



نمایید که چه بخش‌هایی به درستی کار می‌کنند و چه قسمت‌هایی نیاز به بهبود دارند. هر ابزار بازاریابی باید همواره برای مشخص شدن نرخ تبدیل آن، آنالیز و ارزیابی شود.

این کار به شما این امکان را می‌دهد که بتوانید استراتژی‌ها، شیوه ارتباط با مشتریان و سایر جنبه‌های فرایند بازاریابی تلفنی خود را تغییر دهید. همچنین می‌توانید عملکرد تیم فروش را ارزیابی کنید که به شما کمک می‌کند در صورت لزوم بهبودهایی اعمال کنید. با مانیتور کردن فروش و آنالیز داده‌ها، متوجه خواهید شد که چه محصولاتی بیشترین متقاضی را دارند.

۹. بازاریابی تلفنی به شما این امکان را می‌دهد که با افرادی که اهمیت دارند، ارتباط برقرار کنید.

تلمارکتینگ این فرصت را به شما می‌دهد که به طور مستقیم با افرادی که می‌توانند تصمیم نهایی برای خرید محصول یا خدمت از شما را بگیرند، صحبت کنید. از طریق صحبت کردن با افراد درست، می‌توانید در زمان و انرژی‌ای که برای بستن معاملات نیاز دارید، صرفه‌جویی کنید.



یک بازاریاب تلفنی می‌تواند از طریق مطرح کردن مزایا به صورت مستقیم و با جزئیات، شخص تصمیم‌گیرنده را ترغیب کند تا محصول یا خدمت شما را بخرد.

۱۰. بازاریابی تلفنی شما را برای ملاقات حضوری با مشتریان آماده می‌کند

از تنظیم قرار ملاقات از طریق ایمیل و پیامک خسته شده‌اید؟ آیا این روش‌ها موثر بودند؟ تلفن زدن بهترین روش برای دعوت مستقیم یک مشتری احتمالی به جلسه‌ای حضوری است. این تماس تلفنی می‌تواند یخ ارتباط را آب کند و باعث شناخت و درک بهتر نیازها و علائق آنها شود.



کلام آخر

با این توضیحات حالا می‌دانیم که بازاریابی تلفنی می‌تواند چقدر آورده برای ما داشته باشد. البته توجه داشته باشید که این مزایای بازاریابی تلفنی زمانی عملی می‌شوند که از ابزارهای درست استفاده کنید، کارمندان خود را با آخرین متدهای روز آموزش داده و بهترین استراتژی‌ها را پیش بگیرید. ما در راه‌مدیران در کنار شما هستیم تا این اتفاق بیفتد. برای **دریافت وقت مشاوره** می‌توانید از طریق وب سایت اقدام نمایید. از همراهی شما سپاسگزاریم.

[`""=box type="info" align="" class="" width`]
فایل مقاله صوتی و PDF در بخش عضویت الماسی است. بعد از خرید اشتراک الماسی راه‌مدیران به ده ها مقاله صوتی و PDF دیگر دسترسی خواهید داشت.[`box/`]

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

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

خرید عضویت الماسی

[`box/`]