برنامه ریزی برای یک کمپین بازاریابی تلفنی B۲B

هرکسی که یک کمپین بازاریابی تلفنی B۲B راه انداخته باشد به شما خواهد گفت که کار بسیار بیشتری از صرفاً نشستن و تماس گرفتن با سرنخ‌ها برای موفقیت آن لازم است. یک کمپین بازاریابی تلفنی B۲B موثر نیاز به تحقیقات، برنامه ریزی و آماده شدن دارد.

اگر با مفهوم کمپین بازاریابی تلفنی B۲B آشنا نیستید یا به دنبال راه‌حلی می‌گردید تا استراتژی بازاریابی تلفنی خود را بهبود ببخشید، جای درستی آمده‌اید! در این مقاله توصیه‌های مفیدی خواهیم داشت درباره اینکه چطور می‌توانید کمپین بازاریابی تلفنی B۲B خود را از ابتدا با موفقیت پیش ببرید. با راه مدیران همراه باشید.

برای موفقیت در کمپین بازاریابی تلفنی B۲B چه کنیم؟

اهداف خود را تعریف کنید

برای گرفتن بهترین نتیجه از هر نوع فعالیت بازاریابی تلفنی، زمان بگذارید و آنچه که می‌خواهید از کمپین خود خروجی بگیرید را مشخصاً تعریف کنید. چهارچوب اهداف می‌تواند مابقی تصمیمات شما و منابع موجود را هم هدایت کند تا کمپین به موفقیت برسد. از اهداف کسب و کار برای هدایت تصمیمات، تمرکز روی شفاف‌سازی آنها و مشخص کردن مقاصد نهایی استفاده کنید تا فرایند برنامه‌ریزی ساده‌تر صورت گیرد و مطمئن شوید که این کمپین بهترین نتیجه را در پی خواهد داشت.

درباره بازار هدف تحقیق کنید

بیشتر سازمان‌ها فرایند خرید پیچیده‌ای دارند که شامل چندین تصمیم‌گیرنده و افراد تاثیرگذار بر تصمیمات می‌شود. به همین خاطر مهم است که بتوانید درک درستی از نوع سازمان هدف خود داشته باشید. همچنین افرادی که درون سازمان فعالیت می‌کنند و می‌توانند روی فرایند تصمیم‌گیری تاثیر بگذارند. سه سوال مهمی که در این مرحله باید بپرسید اینها هستند:

- با چه صنعتی قرار است کار کنید؟
- لیست تماس خود را از کجا می‌گیرید؟
- در این کمپین چه عنوان‌های شغلی را هدف قرار می‌دهید؟

بودجه بندی و پیش بینی کنید

پیش بینی حجم تماس‌های کمپین می‌تواند فاکتور بسیار مهمی در استفاده از منابعی باشد که در کمپین خود دارید. به طور مثال روی تعداد کارمندانی که نیاز دارید تاثیر می‌گذارد؛ یا اینکه باید روی چه نرم افزارها و تجهیزاتی سرمایه گذاری کنید و چه فضایی برای استقرار تیم نیاز است.

این منابع همگی نیاز به سرمایه گذاری مالی دارند. در کنار آن مساله زمان هم بسیار حائز اهمیت خواهد بود. استخدام و تربیت کارشناسان فروش مناسب و به طور کلی ایده کمپین بازاریابی تلفنی B۲B ممکن است برای تمام شرکت‌ها به آسانی پیش نرود.

اگر با این مشکل مواجه شدید می‌توانید استخدام افرادی خارج از سازمـان را نیـز مـدنظر قـرار دهیـد. فعالیت‌هـای بازاریـابی تلفنـی برون‌سپاری شده به یک آژانس حرفه‌ای می‌تواند به شما این امکان را بدهد که کمپین بازاریابی تلفنی B۲B خود را در کوتاه‌ترین زمان ممکن راه‌اندازی کنید و نرخ بازگشت سرمایه خوبی را انتظار داشته باشید.

یک راهنمای تماس تدوین کنید

دادن یک اسکریپت آماده به یک کارشناس فروش راهی مطمئن است برای داشتن یک مکالمه خشک و ربات‌وار با مشتریان احتمالی؛ خواندن یک متن آماده در هر تماس نمی‌تواند تمام مشتریان

احتمالی را قانع کند که از شما چیزی بخرند. بلکه احتمالاً تلفن را روی شما قطع خواهند کرد!

یک کمپین بازاریابی تلفنی B۲B موفق نیاز به کارشناسان فروشی دارد که چالش‌های خریدار را درک کند و بتواند فرصت‌هایی که شما برای غلبه بر این چالش‌ها در اختیارشان قرار می‌دهید را به خوبی ارائه دهد. راه حل این موضوع یک راهنمای تماس موثر است. یک فایـل راهنمـای مختصـر امـا مفهـومی کـه شامـل اعتراضـات رایـج مشتریان، یک معرفی قدرتمند و دلایلی باشد که کاربران را مجاب می‌کند تا از شما سرویس یا محصولی را بخرد.

کارمندان فروش خود را استخدام کنید و تعلیم دهید

یک لیست هدف و راهنمای تماس می‌توانند نقطه شروع خوبی برای یک کمپین بازاریابی تلفنی B۲B باشند. اما بدون مخاطبین مناسبی که با آنها تماس بگیرید، به هیچ دردی نمی‌خورند. بازاریابی تلفنی بـرای همـه افـراد جـواب نمی‌دهـد. افـراد متخصـص و بـاتجربه را استخدام کنیـد کـه بـه مـوفقیت کمپیـن بازاریـابی تلفنـی B۲B شمـا کمک کنند.

پیدا کردن مشتریان احتمالی مناسب کار سختی است و شاید این مهمترین دلیلی باشد که به خاطرش باید کار خود را برون‌سپاری کنید. اما به هر حال فرقی نمی‌کند از نیروهای درون سازمانی استفاده کنید یا به سراغ افراد باتجربه بیرون از سازمان خود بروید؛ باید قبل از اجرای کمپین بازاریابی تلفنی B۲B ، تمام کارشناسان فروش درباره محصول یا سرویسی که ارائه می‌کنید توجیه شده باشند. به آنها فرصت بدهید تا سوالات خود را بپرسند. این موضوع کمک‌شان خواهد کرد تا بتوانند بهتر به سوالات خریداران احتمالی پاسخ بدهند و مزایا و معایب محصول یا سرویس شما را بشناسند.

از تغییر پلن نترسید!

بعد از اینکه فعالیت های مربوط به تماس گرفتن را آغاز کردید، نتایج را آنالیز نمایید. تماس ها را دنبال کنید و اگر ممکن بود آنها را گوش دهید و مانیتور نمایید. بازبینی عملکرد به طور مرتب می‌تواند کمک کند تا مشکلات احتمالی را شناسایی کنید. چیزی که در هنگام برنامه ریزی خوب بنظر می رسد ممکن است در عمل همانقدر نتیجه بخش نباشد. از مسئول خود بخواهید که به شما بازخورد دهد. آنها مکالمه را تحت نظر دارند و می‌توانند به شما کمک کنند تا عملکرد خود را بهبود بخشید.

موفقیت از آماده بودن می‌آید

موفقیت در یک کمپین بازاریابی تلفنی B۲B تا حد زیادی وابسته به میزان آماده بودن شما دارد. خصوصاً در مراحل ابتدایی؛ پس تا جایی که می‌توانید تلاش خود را روی برنامه‌ریزی بگذارید تا حد زیادی از گیجی و ناامیدی در مسیر کم شود. در این مسیر، راه مدیران کنار شماست تا با ارائه جدیدترین راهکارها و تکنیک‌های روز دنیا در زمینه فروش و بازاریابی تلفنی، هرآنچه نیاز دارید را برایتان هموار کند. برای گرفتن مشاوره یا شرکت در کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی سازمانی با ما تماس بگیرید.

https://rahemodiran.com/%d۸%aa%d۹%۸۵%d۸%a۷%d۸%
/b۳-%d۸%b۳%d۸%b۱%d۸%af-b۲b

[box type="info" align="" class="" width=""]ایـن مطلـب دارای فایل مقاله صوتی و PDF در بخش عضویت الماسی است. بعد از خرید اشتراک الماسی راه مدیران 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/]