



چگونه یک پلن فروش موثر بنویسیم؟ نقشه راه + مثال

مدیریت و اجرای کمپین‌های فروش یکی از عوامل موثر در موفقیت هر سازمانی است. داشتن یک پلن فروش موثر اما ساده می‌تواند در این فرایند تاثیر به‌سزایی بگذارد. در این مقاله از راه‌مدیران می‌خواهیم نگاهی داشته باشیم به اجزای مهم یک پلن فروش موثر و مراحل نوشتن آن بررسی کنیم. با ما همراه باشید.

الان در چه موقعیتی هستید و می‌خواهید به چه



نقطه‌ای برسید؟

وقتی صحبت از نوشتن یک پلن فروش موثر می‌شود لازم است که تصویری واضح از آنچه سازمان شما قرار است به آن برسد داشته باشید. پس موارد زیر را حتماً بررسی کنید:

• **هدف فروش:** آیا سال گذشته به اهداف فروش خود رسیده‌اید؟ امسال این هدف قرار است چقدر بیشتر شود؟

• **استراتژی‌های فروش:** سال گذشته از چه استراتژی‌هایی استفاده کردید؟ کدامیک از آنها موثر بودند؟ چه چیزهایی امسال می‌توانند تغییر کنند؟

• **فروش شما بیشتر به چه کسانی انجام می‌شود؟** آمارها نشان داده است که ۸۰ درصد از فروش معمولاً از ۲۰ درصد از مشتریان صورت می‌گیرد.

با دانستن این اطلاعات حالا باید روی استراتژی‌هایی تمرکز کنید که به فروش به مشتریان جدید و قدیمی منجر می‌شود.

استراتژی‌هایی برای جذب مشتریان جدید

اولین و مهم‌ترین المان یک پلن فروش موثر نیازهایی است که بایستی با حجم فروش هدف‌گذاری شده پاسخ داده شود. استراتژی‌های شما ممکن است بسته به صنعتی که در آن مشغول



هستید فرق کند اما موارد زیر را می‌توانید برای هر کسب و کاری به کار ببندید:

• **فقط برای رسیدن به هدف برنامه‌نریزید.** اهداف روزانه، هفتگی و ماهانه داشته باشید. وقتی به آنها برسید خواهید دید که به هدف نهایی هم نزدیک‌تر شده‌اید و شاید با اهداف بلندپروازانه‌تر حتی از هدف اصلی هم رد شوید.

• **آگاهی خود از کسب و کارتان را افزایش دهید.** این نکته بدین معناست که از بازار مطلع باشید، در رویدادها شرکت کنید و به سازمان‌های مربوط به کسب و کار خود بپیوندید. این فضاها جایی هستند که مشتری احتمالی شما در آنها رفت و آمد دارد. همچنین می‌توانید با انتشار مقالات حضور پررنگ‌تری در صنعت خود داشته باشید.

• **از افراد بخواهید که شما را به دیگران معرفی کنند.** وقتی مشتری‌ای در گذشته از خدمات یا محصولات شما استفاده کرده است احتمالاً راغب خواهد بود که شما را به دیگران معرفی کند. اگر آنها از خرید خود راضی باشند بهترین بازاریاب رایگان برای کسب و کارتان خواهند بود.

استراتژی‌هایی برای فروش به مشتریان قبلی

فروش مجدد به مشتریان قبلی به مراتب هزینه کمتری برای شما در پی خواهد داشت. از آنجایی که شما از قبل رابطه‌ای با مشتریان



خود ایجاد کرده‌اید راحت‌تر می‌توانید خدمات و محصولات جدید را به آنها بفروشید. استراتژی‌های زیر در این زمینه کمک‌تان خواهند کرد:

• **به طور مرتب با آنها تماس بگیرید.** اینکار می‌تواند شامل ارسال ایمیل‌های ماهیانه، تنظیم جلسات ملاقات یا پیشنهاد محتواهای اختصاصی باشد.

• **سرنخ‌های جدید از طریق سازمان مشتریان قبلی خود پیدا کنید.** در سازمان‌های بزرگ فرصت‌های بسیاری برای پیدا کردن مشتریان احتمالی جدید خواهید داشت. کافیست از مشتری قبلی خود بخواهید که اطلاعات تماس شما را به مدیران اجرایی بدهند یا محصول / خدمتی را به آنها معرفی کنید که به کار تمام افراد آن شرکت یا سازمان بیاید.

در مرحله بعدی چه کنیم؟

حالا که می‌دانید به چه نقطه‌ای می‌خواهید برسید و چه استراتژی‌هایی را به کار خواهید گرفت دانستن نکات زیر نیز برای نوشتن یک پلن فروش موثر ضروری خواهد بود:

• تصمیم بگیرید که چه اقداماتی می‌خواهید انجام دهید و چه کسی مسئول آن است؟

• یک برنامه زمانی مشخصات برای اقدامات خود تعیین کنید و



مطمئن شوید که طی یک سال به تمام آنها بدون دردسر رسیدگی خواهد شد.

• با اینکه یک پلن فروش موثر معمولاً سالیانه نوشته می‌شود اما می‌توانید اهداف کوتاه‌مدت‌تری هم تعیین کنید تا در مسیر رسیدن به هدف اصلی باقی بمانید.

• بازبینی‌های ماهیانه پلن فروش به شما کمک می‌کند تا از موثر بودن استراتژی‌های فعلی مطمئن شوید و ببینید چه تغییراتی نیاز است انجام شود.

اجزای مهم یک پلن فروش موثر





۱. موقعیت و ماموریت شرکت

تمام افراد در یک سازمان باید از اهداف و ماموریت شرکت باخبر باشند. خصوصاً برای تثبیت موقعیت در بازار هدف لازم است که مدیران فروش vision و mission و کسب و کار را شناخته و در تمام قسمت‌های استراتژی کسب و کار نقش داشته باشند. به این منظور لازم است که هر سازمان یا شرکتی مراحل زیر را دنبال کند:

۱. همکاری با تیم بازاریابی: تیم مارکتینگ شما به خوبی جایگاه محصولات و خدمات‌تان را در بازار می‌داند.
۲. مصاحبه با اعضای تیم خدمات مشتریان: این افراد کسانی هستند که هر روز با مشتریان سر و کار دارند.
۳. صحبت با مشتریان: بهترین روش برای شناخت مشتریان، صحبت با خود ایشان است!
۴. مطالعه بلاگ شرکت: افرادی که محتوای مفید برای مخاطبین شما آماده می‌کنند حتماً درک درستی از نیازها و زبان مشترک ایشان دارند.
۵. دنبال کردن اخبار و صحبت‌های درباره شرکت در اینترنت: لازم است بدانید که دیگران درباره کسب و کار شما چه می‌گویند.

۲. اهداف و چشم‌اندازها

چشم‌اندازهای مالی و اهداف فروش را تعیین کنید. این اهداف



هستند که استراتژی فروش شما را شکل می‌دهند. از داده‌های تیم فروش استفاده کنید تا ببینید عملکرد شرکت تا به اینجا چگونه بوده است. تمام این داده‌ها می‌توانند در نوشتن یک پلن فروش موثر واقع شوند.

۳. ساختار تیمی و سازمانی فروش

از اهداف نوشته شده در بخش قبلی استفاده کنید تا مشخص نمایید که چه افرادی باید استخدام شوند. برای مثال اگر طبق آماری که به دست آورده‌اید نیاز است که روزانه ۱۰۰ تماس سرد بگیرید و هر کارشناس فروش تلفنی روزانه ۲۰ تماس می‌تواند بگیرد، پنج نفر کارمند برای اینکار نیاز خواهید داشت. بهتر است تمام نقش‌های سازمان را به همراه مسئولیت‌ها، حقوق و نقش‌شان در تیم را به صورت گرافیکی در پلن فروش موثر خود جای دهید تا در سایر مراحل هم به راحتی به این بخش رجوع کنید.

۴. جامعه مخاطب و بازار هدف

شما بدون شناختن مخاطب هدف خود، یک پلن فروش موثر نخواهید داشت. یکی از بخش‌هایی که باید به طور کامل در این پلن مشخص شود، پرسونای خریدار شماست. فرقی نمی‌کند بخواهید وارد بازار هدف جدیدی شوید یا صرفاً کسب و کار خود را گسترش دهید؛ در هر صورت لازم است جامعه مخاطب خود را به



خوبی بشناسید و با چالش‌ها و نیازهای آن آشنا باشید.

۵. روش‌های و استراتژی‌های فروش

یکی دیگر از بخش‌های مهم یک پلن فروش موثر تعریف استراتژی‌ها، تکنیک‌ها و روش‌هایی است که برای ورود بازار به کار می‌برید. این بخش از پلن شما ممکن است طولانی‌ترین قسمت باشد. باید تمام بخش‌های کاربردی استراتژی فروش را در نظر بگیرید. بهتر است در این بخش این ۹ مرحله را از قلم نیندازید:

۱. **تولید سرنخ و پیدا کردن مشتریان احتمالی:** یک پلن فروش موثر باید بتواند راه‌هایی برای ایجاد سرنخ در اختیار کارشناسان فروش قرار دهد تا آنها تعداد این مشتری‌های احتمالی را بیشتر کنند.
۲. **صلاحیت‌سنجی:** سرنخ‌های پیدا شده می‌بایست با اهداف مشخص شده در پلن فروش صلاحیت سنجی شده تا مشتریان احتمالی ارزشمند شناسایی شوند.
۳. **برقراری ارتباط با سرنخ‌های جدید:** به طور کلی روش‌هایی که برای ارتباط با سرنخ‌های احتمالی خود به کار می‌برید. تماس‌های سرد و ارسال ایمیل‌های تبلیغاتی در این مرحله قرار دارند.
۴. **گذاشتن قرار ملاقات:** زمان بندی قرار ملاقات حضوری، مشاوره تلفنی یا جلسه آنلاین.
۵. **تعریف نیازها:** بعد از اولین جلسه به درک مناسبی از نیازهای



مشتری می‌رسید و باید بتوانید مشخص کنید که چگونه محصول یا خدمت شما قرار است به او کمک کند.

۶. **ارائه:** این ارائه می‌توان در قالب یک پروپوزال باشد یا جلسه فروش حضوری یا حتی معرفی پکیج‌های خدمات شما.

۷. **مذاکره:** این مرحله اختصاص پیدا می‌کند به هرگونه مخالفت یا اعتراضی که از سمت مشتری مطرح می‌شود.

۸. **بستن معامله:** در این مرحله مشتری احتمالی شما به خریدار تبدیل می‌شود.

۹. **ارجاع دادن:** بهترین حالت برای کسب و کار شما این است که مشتری راضی و وفادارتان شما را به دیگران معرفی کند.

۶. پلن عملیاتی فروش

بعد از انجام این مراحل حالا می‌دانید چه چیزی را به چه کسی می‌خواهید بفروشید. تنها سوالی که می‌ماند این است که چه زمانی اینکار را خواهید کرد؟ یک پلن فروش موثر باید شامل برنامه زمانی دقیقی باشد که مشخص کند در هر بازه‌ای چه کاری می‌بایست انجام شود. پس زمان‌بندی‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت در این مرحله مشخص می‌شوند.

۷. اندازه‌گیری نتایج و عملکردها

در نهایت نوبت به اندازه‌گیری عملکرد می‌رسد. مهم‌ترین متریک‌های



فروش را مشخص کنید و طی زمانی که پلن فروش خود را اجرایی می‌کنید آنها را اندازه‌گیری نمایید. نرم‌افزارهای CRM در این بخش می‌توانند به کمک‌تان بیایند.

یک پلن فروش موثر به شما مسیری مشخص با اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت می‌دهد و کمک می‌کند به دستاوردهای مورد نیاز خود برسید. بازبینی‌های منظم استراتژی‌ها و اهداف نیز کمک می‌کند تا در این مسیر باقی بمانید. اگر می‌خواهید درباره برنامه‌ریزی فروش و استراتژی‌های آن بیشتر یاد بگیرید پیشنهاد می‌کنیم **مقالات دیگر راه مدیران** را مطالعه کنید و در **دوره‌های حرفه‌ای بازاریابی و فروش تلفنی راه مدیران** شرکت کنید.

[type="info" align="" class="" width]این مطلب 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.[/type]

[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/]