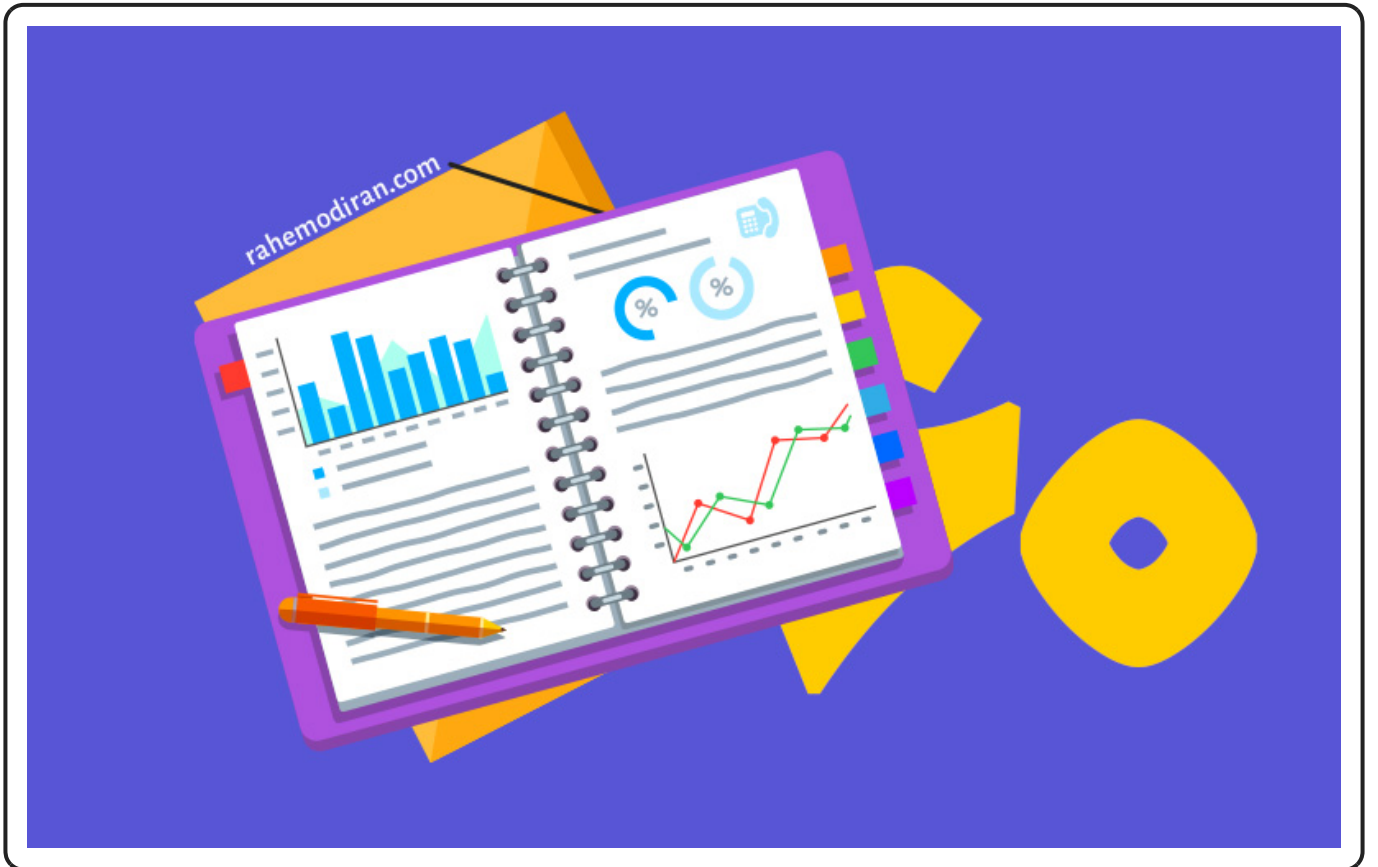




۶۰ واقعیت آماری مرتبط با فروش که کمک‌تان می‌کند هوشمندانه‌تر بفروشید

در این مقاله برخی واقعیت‌های آماری مرتبط با فروش جمع‌آوری شده است. موضوع این آمارها جنبه‌های مختلف فروش از لحاظ پیگیری تماس‌های سرد، رویکرد فناوری، آمار فروش داخلی را بررسی می‌نماید. بنابراین چه فعالیت خود را در فروش به عنوان یک فروشنده به تازگی آغاز کرده‌اید و چه یک مدیر فروش کارکشته هستید، استفاده از این آمار را برای برنامه‌ریزی بهتر فعالیت‌هایتان توصیه می‌کنیم.



آمار جستجوی فروش

۱. ۹۶ درصد مشتریان احتمالی، قبل از صحبت با نماینده‌ی فروش، تحقیقات خود را درباره‌ی خرید و محصول و خدمات به طور کامل انجام می‌دهند.

۲. ۷۱ درصد از مشتریان احتمالی ترجیح می‌دهند، به جای صحبت با یک کارشناس فروش، تحقیقات خود را به صورت انفرادی انجام دهند.

آمار پیگیری فروش

۱. ۸۲ درصد از کارشناسان فروش، اعتقاد دارند که ایجاد روابط با مشتریان مهم‌ترین بخش فروش و لذت‌بخش‌ترین بخش شغل آن‌هاست.

۲. ۶۰ درصد از مشتریان، قبل از بله گفتن (قبول پیشنهاد کارشناس فروش)، چهار بار "نه" می‌گویند.

۳. ۸۰ درصد از فروش، نیاز به ۵ بار پیگیری دارد.

۴. ۴۸ درصد از فروشندگان حتی یکبار هم اقدام به پیگیری نمی‌کنند.

۵. ۴۴ درصد از فروشندگان، پس از اولین پیگیری منصرف می‌شوند.

۶. ۶۶ درصد از مشتریان احتمالی، ترجیح می‌دهند از طریق ایمیل با آن‌ها هماهنگ شود.

۷. بر اساس واقعیت آماری مرتبط با فروش، اولین ایمیل پیگیری بسیار موثر است و می‌تواند نرخ پاسخ را تا ۴۹ درصد افزایش



دهد.

۸. تعداد بهینه برای یک کمپین تبلیغاتی B۲B حداقل دو ایمیل است.

۹. زمان بهینه برای انتظار قبل از پیگیری یک ایمیل سرد بین ۲ تا ۵ روز است.

۱۰. بالاترین نرخ پاسخ به ایمیل سرد در کمپین‌های اطلاع رسانی، با سه مرتبه ایمیل اتفاق می‌افتد.

آمار فروش داخلی

۱. نمایندگان فروش فقط دو ساعت در روز را به صورت مفید، صرف فروش می‌کنند.

۲. نمایندگان فروش حدود یک ساعت در روز را صرف کارهای اداری می‌کنند.

۳. امروزه به طور متوسط، پنج تصمیم گیرنده در هر فرآیند فروش دخیل هستند.

۴. ۶۲ درصد از کارشناسان فروش می‌گویند که سازمان آن‌ها در سال ۲۰۲۳ به نسبت سال قبل، ریسک کمتری می‌کند.

۵. ۷۰ درصد از کارشناسان فروش می‌گویند که بودجه در سال ۲۰۲۳ به نسبت سال قبل مورد بررسی بیشتری قرار می‌گیرد.

۶. ۲۸ درصد از کارشناسان فروش می‌گویند، بزرگ‌ترین دلیل خروج و انصراف مشتریان از معاملات، طولانی شدن پروسه فروش است.



۷. بر اساس واقعیت آماری مرتبط با فروش، ۷۲ درصد درآمد شرکت از مشتریان فعلی و ۲۸ درصد از مشتریان جدید حاصل می‌شود.
۸. ۲۴ درصد از تیم‌های فروش با عملکرد مناسب، به اهمیت ایجاد فرهنگ اعتمادسازی برای مشتریان احتمالی تاکید می‌کنند.
۹. بهترین زمان برای برقراری تماس برای پیگیری مشتریان بین ۴ تا ۵ بعدازظهر است.
۱۰. بهترین روزهای هفته برای ارزیابی فرصت‌های جدید فروش، یکشنبه و دوشنبه است.
۱۱. تنها ۳۰ درصد از کارشناسان فروش اذعان داشتند که بخش بازاریابی و بخش فروش شرکت آن‌ها همسو هستند.
۱۲. تقریباً ۱۳ درصد مشاغل دنیا، فروشندگی است، یعنی ۱ شغل از هر ۸ شغل.
۱۳. در آمریکا هر سال بیش از هزار میلیارد دلار صرف‌بخش فروش می‌شود.
۱۴. در سال ۲۰۲۳، پروسه‌های فروش برای ۵۳ درصد از شرکت‌ها بهبود یافته است.
۱۵. ۴۸ درصد از فروشندگان می‌گویند که با ارزش‌های ارتباطی مشکل دارند.
۱۶. ۷۶ درصد از رهبران فروش در حال برنامه‌ریزی برای سرمایه‌گذاری در تولید محتوا هستند.
۱۷. ۶۵ درصد از محتوای فروش ایجاد شده توسط سازمان‌های B۲B



بلااستفاده می‌ماند.

۱۸. ۹۵ درصد از تصمیمات خرید B۲B تحت تاثیر مستقیم محتواسـت.

۱۹. در شرکت‌هایی که بین ۱۰۰ تا ۵۰۰ کارمند دارند، به طور میانگین ۷ نفر در تصمیم‌های خرید سازمانی اثرگذار هستند.

۲۰. ۴۳ درصد از فروشندگان می‌گویند که داده‌ها و اطلاعاتی که قصد خریدار را مشخص می‌کنند در فروش بسیار تاثیرگذار هستند.

۲۱. ۷۸ درصد از فروشندگانی که در شبکه‌های اجتماعی فعال هستند، درآمد بالاتری نسبت به سایر فروشندگان دارند.

آمار فروش ایمیلی

۱. ۳۳ درصد از مشتریان ایمیل‌ها را تنها بر اساس موضوع آن باز می‌کنند.

۲. ۷۰ درصد از فروشندگان تنها به فرستادن اولین ایمیل اکتفا می‌کنند.

۳. ارسال ایمیل ۴۰ برابر بیشتر از فعالیت در فیسبوک و توییتر در جذب مشتریان تاثیر دارد.

۴. بالاترین نرخ پاسخ ایمیل مربوط به ایمیل‌هایی با تعداد کلمات کمتر از ۱۴۴ واژه می‌باشد.



آمار تماس‌های فروش

۱. درآمد فروشندگانی که به سرخ‌های ارجاعی توجه بیشتری نشان می‌دهند، ۴ تا ۵ برابر دیگر فروشندگان است.
۲. بهترین روز برای برقراری تماس سرد با مشتریان چهارشنبه است.
۳. زمان مناسب برای برقراری تماس با مشتریان احتمالی بین ساعت ۵ تا ۷ بعدازظهر می‌باشد.
۴. بهترین زمان برای برقراری تماس‌های فروش ظرف یک ساعت پس از دریافت استعلام اولیه آن‌هاست.
۵. بر اساس واقعیت آماری مرتبط با فروش، بدترین زمان با مشتریان احتمالی بعدازظهر پنج‌شنبه‌ها و جمعه‌هاست.
۶. ۸۸ درصد از فروشندگان به برقراری و پیگیری تماس‌های سرد تمایل نشان می‌دهند.

آمار فروش از طریق شبکه‌های اجتماعی

۱. ۸۰ درصد تعاملات فروش تا سال ۲۰۲۵ بین تامین‌کنندگان و خریداران در بستر دیجیتال رخ خواهد داد.
۲. ۴۵ درصد از فروشندگان از لینک‌دین برای اهداف تجاری استفاده می‌کنند.

آمار عملکرد فروش

۱. میانگین نرخ برد فروش ۲۱ درصد است.



۲. میانگین نرخ بسته شدن فروش ۲۹ درصد است.
۳. ۹۱ درصد از فروشندگان اذعان کردند که مشتریان ارجاعی دارند، اما فقط ۱۱ درصد از فروشندگان خود می‌خواهند که آن‌ها را به دیگران معرفی کنند.
۴. فقط ۱۳ درصد از مشتریان باور داشتند که فروشندگان، نیازهایشان را درک می‌کنند.
۵. ۸۱ درصد از فروشندگان معتقدند که ناتوانی در ارائه گزینه‌های متنوع برای پرداخت، مانع از بستن معاملات می‌شود.
۶. ۴۲ درصد از شرکت‌ها کاهش نرخ برد را در یکسال گذشته تجربه کرده‌اند.

آمار فروش از طریق تکنولوژی

۱. ۸۱ درصد از مدیران فروش جهت مدیریت زمان از هوش مصنوعی استفاده کردند.
۲. ۵۲ درصد از کارشناسان فروش B۲B بیشتر از سال گذشته از ابزارهای تولید محتوا استفاده کرده‌اند.
۳. ۶۶ درصد از کارشناسان فروش از ابزارهای هوش مصنوعی جهت بررسی و شخصی‌سازی فرآیند فروش استفاده می‌کنند.
۴. ۷۸ درصد کارشناسان فروش اعتقاد دارند که استفاده از نرم افزارهای CRM، در بهبود فروش و بازاریابی موثر است.
۵. استمرار در آموزش فناوری به تیم فروش باعث افزایش ۵۰



درصدی درآمد هر کارشناس فروش می‌شود.

سایر نکات

۱. حداقل ۱۰ ماه زمان لازم است تا یک کارشناس فروش تازه وارد به حداکثر میزان بهره‌وری خود برسد.
۲. راضی نگه داشتن مشتریان قدیمی، ۷ برابر کمتر از بازاریابی مشتریان جدید هزینه دارد.
۳. شرکت‌ها به طور میانگین، هر سال بین ۱۰ تا ۳۰ درصد از مشتریان خود را از دست می‌دهند.
۴. داستان‌هایی که در جلسه پرزنت محصول گفته می‌شود، در یاد ۶۳ درصد حاضران می‌ماند اما آمارهای ارائه شده را فقط ۵ درصد افراد به خاطر می‌آورند.

با استفاده از واقعیت آماری مرتبط با فروش، که در این مقاله مطرح شد، می‌توان برنامه‌ریزی بهتری برای کسب و کار خود داشته باشید و استراتژی فروش خود را بر اساس آن تغییر دهید. هر نکته‌ای که در این آمار مطرح شد، یک روند کلیدی است که می‌تواند به شما در درک منابعی که می‌توانید استفاده کنید، کمک کند.

ما در راه‌مدیران علاوه بر مقالاتی که در زمینه فروش و بازاریابی تلفنی منتشر می‌کنیم، دوره‌های تخصصی بسیاری را نیز برای شما عزیزان آماده کرده‌ایم که می‌توانند شما را در این حوزه‌ها تبدیل به



یک فرد متخصص کنند. **پکیج طلایی تکنیک‌های فروش بیمه** یکی از این دوره‌های آموزشی است. پیشنهاد می‌کنیم این دوره را از دست ندهید.

همچنین می‌توانید از طریق سایت **راه‌مدیران** و یا شماره تماس **۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳** در ارتباط باشید و یا از **خدمات مشاور** ما از طریق تکمیل فرم مشاوره در ارتباط باشید.

[`""=box type="info" align="" class="" width`]
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.[`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/]