



انواع خدمات بازاریابی تلفنی برای کسب و کارها

با وجود انواع مختلفی از خدمات بازاریابی تلفنی برای کسب و کارها، شناسایی مناسب‌ترین مورد برای رسیدن به اهداف شما همیشه آسان نیست. در این مقاله از مجله راه‌مدیران می‌خواهیم نگاه دقیق‌تری به انواع خدمات بازاریابی تلفنی برای کسب و کارها داشته باشیم و رایج‌ترین آنها را معرفی کنیم. با ما همراه باشید.

انواع خدمات بازاریابی تلفنی برای کسب و کارها

به طور کلی خدمات بازاریابی تلفنی برای مشاغل را می‌توان به دو دسته اصلی تقسیم کرد: تماس‌های ورودی و خروجی که هر کدام به



خدمات خاص تری منشعب می شود.

۱. خدمات بازاریابی تلفنی ورودی

تماس های ورودی، که به خدمات پس از فروش نیز معروف است، به تماس هایی اشاره دارد که از طرف مشتری آغاز می شوند. سایر انواع خدمات بازاریابی تلفنی ورودی شامل پشتیبانی فنی، ثبت سفارش، رسیدگی به سوالات و مشکلات مربوط به صورتحساب، صلاحیت بندی سرنخ (مشتری بالقوه) و موارد دیگر می شود.

خدمات بازاریابی تلفنی ورودی از هر دو نیاز «کسب و کار به کسب و کار (B۲B)» و «کسب و کار به مصرف کننده (B۲C)» پشتیبانی می کند.

۲. خدمات پس از فروش و پشتیبانی

خدمات پس از فروش و پشتیبانی، راه حل های سفارشی و تخصصی را در مقیاس هر کسب و کاری با هر اندازه ای ارائه می دهد. بنابراین، چه به چند ساعت پشتیبانی در روز نیاز داشته باشید و چه به یک تیم شبانه روزی، داشتن نماینده های باتجربه و خوش برخورد می تواند کسب و کار شما را از این رو به آن رو کند.



از طریق برون‌سپاری خدمات پس از فروش می‌توانید در زمان و هزینه صرفه‌جویی کنید. زیرا دیگر نیازی به زیرساخت برای داشتن تیم خدمات پس از فروش و پشتیبانی نیست. همچنین هزینه آموزش نیروهای فروش را هم نخواهید داشت که خودش بسیار به نفع شما خواهد بود. علاوه بر این، سرویس‌های بازاریابی تلفنی و تیم‌های برون‌سپاری پشتیبانی به عنوان بخشی از تیم شما عمل می‌کنند. به این معنا که مسئولیت‌های شما به آنها واگذار می‌شود. آنها وظیفه استخدام، آموزش و مدیریت را بر عهده می‌گیرند، و در نتیجه زمان شما برای تمرکز روی سایر جنبه‌های کسب و کارتان بیشتر خواهد بود.

۳. خدمات بازاریابی تلفنی خروجی

خدمات بازاریابی تلفنی خروجی یعنی زمانی که یک کسب و کار با شرکت دیگری (B2B) یا یک فرد (B2C) تماس می‌گیرد تا محصولی را به او بفروشد.

در زیر چتر بازاریابی تلفنی خروجی، انواع خدمات مختلفی تعریف می‌شود، از جمله موارد زیر:

تعیین وقت ملاقات: یکی از مقرون به صرفه‌ترین مسیرهای صلاحیت‌سنجی سرنخ (مشتری بالقوه)، تعیین وقت ملاقات است. معمولاً نمایندگان فروش برنامه‌های کاری شلوغی دارند و باید روی



کارهای مهم، یعنی بستن قرارداد، تمرکز کنند. فرآیند تعیین وقت ملاقات کیف فروش را با سرنخ‌های گرم و واجد شرایط پر می‌کند. همچنین این سرویس راهی عالی برای تنظیم جلسات یا نمایش محصول به مشتریان است.

بمباران اطلاعاتی: روشی موثر برای اطلاع رسانی و ایجاد آگاهی در مورد یک رویداد با مشتریان فعلی یا بالقوه روش بمباران اطلاعاتی است.

راه حل‌های بازاریابی تلفنی خروجی از جمله قابل تنظیم‌ترین خدمات موجود برای افزایش سود شما هستند. فرقی نمی‌کند فروش شما به یک محصول یا خدمت مرتبط باشد یا بیشتر، از طریق بازاریابی تلفنی ارتباط مستقیمی با مشتریان برقرار می‌کنید و می‌توانید به نیازهای آنها پی ببرید.

این اطلاعات نه تنها ارزشمند هستند، بلکه امکان تطبیق با آن با یک تیم آموزش دیده می‌تواند پاسخگوی نیاز و اعتراضات مشتریان شما باشد. علاوه بر این، نوشتن و ویرایش اسکرپت بر اساس این اطلاعات به شما این امکان را می‌دهد که راه حل‌های سفارشی را به صورت لحظه‌ای ایجاد کنید و فرصتی برای پاسخگویی یا افزودن به استراتژی‌های فروش موجود داشته باشید.

واقعیت این است که این راه‌حل‌ها تنها بخشی از خدمات بازاریابی



تلفنی هستند. شما می‌توانید برای بهره بردن از انواع خدمات بازاریابی تلفنی برای کسب و کارها به توسعه مشتریان بالقوه خود و در نهایت فروش محصولاتتان کمک کنید. راه‌مدیران در این مسیر کنار شماست تا با ارائه مشاوره تخصصی شما را راهنمایی کند تا بهترین استفاده از این روش بازاریابی را ببرید.

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

[type="shadow" align="aligncenter" width]



لطفا برای دسترسی به این بخش از محتوا، ابتدا عضویت الماسی



خود را تکمیل نمایید.

خرید عضویت الماسی

[box/]