



فوت و فن های طلایی فروش تلفنی در شب یلدا

فوت و فن های طلایی فروش تلفنی در شب یلدا: چطور در بلندترین شب سال، رکورد بزنیم؟

شب یلدا فقط یک جشن باستانی نیست؛ برای کسب و کارها، این شب حکم یک فرصت استثنایی برای فروش (Sales Peak) را دارد. اما در میان بمباران تبلیغاتی پیامکی و اینستاگرامی، چطور می‌توان با یک تماس تلفنی هوشمندانه، قلب و جیب مشتری را نشانه رفت؟

در این مقاله، استراتژی‌های عملی برای موفقیت در فروش تلفنی شب یلدا را بررسی می‌کنیم تا نرخ تبدیل تماس‌های خود را به



حداکثر برسانید.

۱. جادوی سناریونویسی (Scripting) با طعم انار و هندوانه

اولین قدم برای موفقیت در بازاریابی تلفنی یلدا، داشتن یک سناریوی منعطف است. مشتری در روزهای منتهی به یلدا پرمشغله است، پس زمان شما اندک است.

• شروع گرم و صمیمی: به جای جملات کلیشه‌ای، تماس را با تبریک پیشاپیش یلدا شروع کنید.

• ایجاد حس فوریت (Urgency): به مشتری بفهمانید که این پیشنهاد "فقط تا شب یلدا" اعتبار دارد.

• ارزش‌افزوده یلدایی: پیشنهادی بدهید که مخصوص این مناسبت باشد (مثلاً دسترسی رایگان به یک دوره، یا هدیه فیزیکی همراه با محصول).



۲. روانشناسی فروش در جشنواره‌های مناسبتی

در فروش تلفنی حوزه یلدا، شما نباید فقط فروشنده باشید؛ باید یک **مشاور** به نظر برسید که می‌خواهد به مشتری کمک کند شب یلدای اقتصادی‌تر یا باکیفیت‌تری داشته باشد.

ایجاد تصویر ذهنی مثبت

سعی کنید در مکالمه از واژگانی استفاده کنید که حس خوب یلدا را تداعی می‌کند. جملاتی مثل: «ما می‌خواهیم با این تخفیف، شیرینی شب یلدای شما را دوچندان کنیم» تأثیر ناخودآگاه عمیقی دارد.

استفاده از تکنیک FOMO (ترس از دست دادن)

مشتریان در جشنواره‌ها بیشتر از آنکه به دنبال سود باشند، می‌ترسند فرصت را از دست بدهند. در فروش تلفنی، با احترام یادآوری کنید که موجودی پکیج‌های یلدایی رو به اتمام است.



زمان‌بندی در **تله‌مارکتینگ** یلدا حیاتی است. طبق آمارهای فروش در ایران:

۲. ۳ روز مانده به یلدا: زمان طلایی برای نهایی کردن خریدها.



۳. **روز یلدا:** بدترین زمان برای تماس! (مردم در حال تدارک مهمانی هستند).

۴. چک‌لیست طلایی برای کارشناسان فروش تلفنی

برای اینکه نرخ تبدیل (Conversion Rate) تیم فروش خود را بالا ببرید، این جدول را در اختیار آن‌ها قرار دهید:

مرحله	اقدام کلیدی	هدف
آمادگی	بررسی سوابق خرید قبلی مشتری	شخصی‌سازی پیشنهاد
قلاب (Hook)	تبریک یلدا + معرفی هدیه ویژه	جلب توجه در ۱۰ ثانیه اول
ارائه (Pitch)	تمرکز بر مزایای پکیج یلدایی	ایجاد نیاز در مشتری
رفع اعتراض	پاسخ به بهانه‌های قیمت یا زمان	نهایی کردن فروش
بستن قرارداد	تعیین زمان ارسال یا فعال‌سازی	اتمام موفق تماس

۵. مدیریت اعتراضات مشتری در جشنواره یلدا

بسیاری از مشتریان ممکن است بگویند: «الان سرم شلوغ است» یا «بعداً خودم تماس می‌گیرم». در فروش تلفنی حرفه‌ای، شما باید



برای این جملات آماده باشید:

• **اگر گفتند سرم شلوغ است:** «کاملاً درک می‌کنم، من هم به همین دلیل تماس گرفتم که فقط در ۶۰ ثانیه به شما بگویم چطور می‌توانید هدیه یلدایی‌تان را رزرو کنید تا نگران تمام شدنش نباشید.»

• **اگر گفتند قیمت بالاست:** «حق با شماست، اما اگر قیمت این پکیج را با تخفیف ویژه یلدا و ارزش هدیه‌ای که همراهش است مقایسه کنید، متوجه می‌شوید که این یک فرصت تکرارنشدنی است.»

۶. نقش لحن و انرژی در فروش تلفنی (Tone of Voice)

در فروش تلفنی، مشتری شما را نمی‌بیند؛ پس **لبخند شما باید از پشت تلفن شنیده شود.** * لحنی پرانرژی و در عین حال آرام داشته باشید.

• سرعت صحبت کردن‌تان را با سرعت مشتری تنظیم کنید (Mirroring).



• از کلمات تأکیدی مثل «دقیقاً»، «عالی است» و «حتماً» استفاده کنید.

۷. پیگیری (Follow-up)؛ جایی که فروش واقعی اتفاق می‌افتد

بسیاری از فروش‌ها در تماس اول قطعی نمی‌شوند. یک سیستم پیگیری منظم برای کسانی که تردید دارند داشته باشید. یک پیامک صمیمی بعد از تماس تلفنی، شانس شما را برای فروش در شب یلدا تا ۴۰٪ افزایش می‌دهد.

نکته کلیدی: پیگیری نباید آزاردهنده باشد. به مشتری بگویید: «طبق صحبت‌مان، پکیج شما را تا عصر رزرو نگه می‌دارم چون دوست دارم حتماً از هدیه یلدا بهره‌مند شوید.»

نتیجه‌گیری: یلدا فرصتی برای وفادارسازی مشتری

فروش تلفنی در شب یلدا نباید صرفاً با هدف فروختن یک کالا باشد. این بهترین فرصت است تا برند شما در ذهن مشتری به عنوان برندی «همراه» و «سخاوتمند» ثبت شود. با رعایت اصول



روانشناسی فروش و داشتن یک برنامه منسجم، می‌توانید بلندترین شب سال را به پرفروش‌ترین شب سال تبدیل کنید.

کلمات کلیدی استفاده شده: فروش تلفنی، بازاریابی تلفنی، جشنواره شب یلدا، تکنیک‌های فروش، افزایش نرخ تبدیل، سناریوی فروش تلفنی.

برای یادگیری عمیق اصول متقاعدسازی بر پایه مدل‌های کلاسیک، می‌توانید مقاله **هنر متقاعدسازی** را مطالعه کنید.

همچنین، برای تبدیل شدن به یک استاد در اصول متقاعدسازی، می‌توانید با سری جدید دانشجویان ما در **کارگاه متقاعدسازی پیشرفته** همراه شوید.

برای دریافت نکات روزانه و هر تکنیک فروش تلفنی جدید، **شبکه اجتماعی استاد بهزاد استقامت** را دنبال کنید.