



فروش تلفنی در شرایط قطعی اینترنت

فروش تلفنی در شرایط قطعی اینترنت

در دنیای امروز که اینترنت بخشی از زندگی روزمره ما شده، قطعی اینترنت می‌تونه چالش بزرگی برای فروشندگان باشه، به خصوص اون‌هایی که به طور کامل به سیستم‌های آنلاین وابسته‌اند. اما فروش تلفنی یک روش قدیمی و هنوز هم موثر برای ارتباط با مشتریان هست که حتی در شرایط قطعی اینترنت هم قابل اجرا هست. در این مقاله قصد داریم به بررسی فروش تلفنی در شرایط قطعی اینترنت بپردازیم و راه‌حل‌های کاربردی برای فروشندگان رو به شما معرفی کنیم.



چرا فروش تلفنی در قطعی اینترنت مهم هست؟

وقتی اینترنت قطع می‌شود، دسترسی به سیستم‌های CRM، پایگاه داده مشتریان، فروشگاه‌های آنلاین و سایر ابزارهای دیجیتال محدود می‌شود. اما فروش تلفنی یک روش مستقیم و فوری برای ارتباط با مشتریان هست که به اینترنت نیاز ندارد. این روش می‌تونه به شما کمک کنه تا:

- در شرایط قطعی اینترنت، فروش خود رو ادامه بدی با مشتریان خود ارتباط مستقیم برقرار کنی
- به سوالات و درخواست‌های آن‌ها به سرعت پاسخ بدی
- به فروش‌های جدید و بازاریابی مشتریان قبلی پردازی

روش‌های فروش تلفنی بدون اینترنت

۱. استفاده از فهرست‌های مشتری دستی
اگر فهرست مشتریان خود رو به صورت دستی یا در فایل‌های PDF یا اکسل داری، می‌تونی از این لیست برای تماس تلفنی استفاده کنی. این روش به اینترنت نیاز نداره و می‌تونه در هر



شرایطی اجرا بشه.

۲. استفاده از تلفن‌های موبایل

تلفن‌های موبایل بدون نیاز به اینترنت می‌تونن تماس‌های تلفنی رو انجام بدن. این یکی از بهترین روش‌ها برای فروش تلفنی در قطعی اینترنت هست.

۳. استفاده از سیستم‌های تلفنی سنتی

اگر سیستم تلفنی سنتی مثل تلفن‌های ثابت یا سیستم‌های PBX داری، می‌تونی از این سیستم‌ها برای تماس با مشتریان استفاده کنی.

۴. فروش تلفنی با استفاده از سرویس‌های تماس تلفنی از پیش برنامه‌ریزی شده

برخی سرویس‌ها مثل تماس‌های اتوماتیک یا ربات‌های تماس تلفنی می‌تونن بدون نیاز به اینترنت فعال باشن. البته این سرویس‌ها معمولاً به شبکه تلفنی وابسته‌اند.

مزایای فروش تلفنی در قطعی اینترنت

- ارتباط مستقیم با مشتری:
- بدون میانجی و سیستم‌های پیچیده، می‌تونی به طور مستقیم با مشتریان ارتباط برقرار کنی.
- سرعت بالا در پاسخگویی:



- بدون نیاز به انتظار بارگذاری صفحات یا سیستم‌های آنلاین، می‌تونی سریع‌تر به مشتریان پاسخ بدی.
- کاهش وابستگی به فناوری: فروش تلفنی به فناوری‌های پیشرفته نیاز نداره و می‌تونی در هر شرایطی فعالیت کنی.
- افزایش اعتماد مشتری: تماس تلفنی به عنوان یک روش شخصی و واقعی می‌تونه اعتماد مشتری رو افزایش بده.

چالش‌های فروش تلفنی بدون اینترنت

- عدم دسترسی به اطلاعات مشتری: بدون اینترنت، دسترسی به پایگاه داده مشتریان محدود می‌شه.
- عدم استفاده از ابزارهای دیجیتال: سیستم‌های CRM، ابزارهای مدیریت فروش و سایر ابزارهای دیجیتال در دسترس نیستند.
- نیاز به مدیریت دستی: فروش تلفنی بدون اینترنت ممکنه نیاز به مدیریت دستی اطلاعات رو افزایش بده.



چطور فروش تلفنی رو بهینه کنیم؟

۱. فهرست مشتریان رو به صورت دستی یا در فایل‌های قابل حمل داشته باشی
۲. از تلفن‌های موبایل یا سیستم‌های تلفنی سنتی استفاده کنی
۳. تماس‌ها رو برنامه‌ریزی کنی و به صورت منظم انجام بدی
۴. از سیستم‌های فروش تلفنی بدون اینترنت استفاده کنی
۵. به مشتریان خود اعتماد کنی و با صداقت و حرفه‌ای ارتباط برقرار کنی

نتیجه‌گیری

فروش تلفنی در شرایط قطعی اینترنت یک روش قدرتمند و موثر برای ادامه فعالیت‌های فروش‌ی هست. با استفاده از روش‌های مناسب و برنامه‌ریزی دقیق، می‌تونی بدون نیاز به اینترنت، فروش خود رو ادامه بدی و با مشتریان خود ارتباط برقرار کنی!

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.