



فروش از دیوار و شیپور

**فروش از دیوار و شیپور؛ تکنیک‌های حرفه‌ای
برای افزایش تماس و بستن فروش بیشتر**

**چرا فروش از دیوار و شیپور هنوز یک فرصت طلایی
است؟**

در حالی که بسیاری از کسب‌وکارها تمرکز خود را روی شبکه‌های اجتماعی گذاشته‌اند، پلتفرم‌های آگهی مانند دیوار و شیپور همچنان یکی از قوی‌ترین کانال‌های فروش مستقیم در ایران محسوب



می‌شوند.

کاربری که وارد این پلتفرم‌ها می‌شود، برای سرگرمی نیامده؛ او قصد خرید دارد. همین موضوع باعث می‌شود فروش از دیوار و شیپور نرخ تبدیل بالاتری نسبت به بسیاری از کانال‌های دیگر داشته باشد.

در این مقاله به بررسی تکنیک‌های حرفه‌ای فروش از دیوار و شیپور می‌پردازیم تا بتوانید تماس‌های بیشتری دریافت کنید و نرخ بستن فروش خود را افزایش دهید.

شناخت رفتار خریدار در دیوار و شیپور

اولین نکته در فروش از دیوار و شیپور این است که رفتار مخاطب را بشناسید.

کاربران معمولاً این مراحل را طی می‌کنند:

۱. جستجو بر اساس کلمه کلیدی

۲. مقایسه قیمت‌ها

۳. بررسی تصاویر

۴. خواندن توضیحات

۵. تماس یا چت با فروشنده

اگر آگهی شما در هر کدام از این مراحل ضعیف عمل کند، احتمال از دست دادن مشتری بالا می‌رود.



تکنیک اول: انتخاب عنوان حرفه‌ای و جستجو شونده

عنوان آگهی مهم‌ترین بخش فروش از دیوار و شیپور است. عنوان باید شامل کلمه کلیدی اصلی، مزیت رقابتی و در صورت امکان مدل یا ویژگی مهم محصول باشد.

مثال ضعیف:

فروش لپ‌تاپ

مثال قوی:

فروش لپ‌تاپ ایسوس Core i7 تمیز با گارانتی معتبر

عنوان باید دقیق، شفاف و بدون اغراق باشد. استفاده هوشمندانه از کلمات کلیدی باعث می‌شود آگهی شما بیشتر دیده شود.

تکنیک دوم: تصاویر واقعی و باکیفیت

یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت در فروش از دیوار و شیپور، تصویر است.

کاربران ابتدا عکس را می‌بینند و بعد توضیحات را می‌خوانند.

ویژگی‌های عکس حرفه‌ای:

- نور مناسب

- پس‌زمینه ساده



- نمایش زوایای مختلف
- نشان دادن جزئیات مهم
- پرهیز از فیلترهای غیرواقعی

تصاویر واقعی اعتماد ایجاد می‌کنند و احتمال تماس را افزایش می‌دهند.

تکنیک سوم: توضیحات کامل اما هدفمند

بسیاری از فروشندگان یا توضیح کوتاه می‌نویسند یا متن‌های طولانی و بی‌هدف.

در فروش از دیوار و شیپور باید توضیحات شما شامل موارد زیر باشد:

- مشخصات کامل محصول
- وضعیت کالا (نو، کارکرده، مدت استفاده)
- دلیل فروش (در صورت امکان)
- مزیت رقابتی
- شرایط تحویل یا ارسال

متن باید ساده، صادقانه و شفاف باشد. هر چه ابهام کمتر باشد، تماس‌های جدی‌تر دریافت می‌کنید.



تکنیک چهارم: قیمت‌گذاری هوشمندانه

در این پلتفرم‌ها خریدار به شدت قیمت‌محور است. اگر قیمت شما فاصله زیادی با میانگین بازار داشته باشد، آگهی نادیده گرفته می‌شود.

برای فروش حرفه‌ای از دیوار و شیپور:

۱. چند آگهی مشابه را بررسی کنید
 ۲. میانگین قیمت را محاسبه کنید
 ۳. اگر مزیت خاصی دارید، آن را در توضیح توجیه کنید
- گاهی قرار دادن قیمت کمی پایین‌تر از رقبا باعث افزایش چشمگیر تماس می‌شود.

تکنیک پنجم: زمان‌بندی و تمدید آگهی

آگهی‌های جدید بیشتر دیده می‌شوند. اگر آگهی شما در صفحات پایین برود، عملاً دیده نمی‌شود.

برای موفقیت در فروش از دیوار و شیپور:

- در ساعات پرتراфик آگهی ثبت کنید (عصرها و شب‌ها)
- آگهی را به صورت منظم تمدید کنید



- در صورت امکان از قابلیت‌های ویژه مانند نردبان یا فوری استفاده کنید

اما استفاده از امکانات پولی باید حساب‌شده باشد، نه احساسی.

تکنیک ششم: پاسخ‌گویی سریع و حرفه‌ای

یکی از مهم‌ترین عوامل بستن فروش، سرعت پاسخ‌گویی است. اگر کاربر پیام بدهد و شما چند ساعت بعد پاسخ دهید، احتمال خرید کاهش پیدا می‌کند.

در فروش از دیوار و شیپور:

- اعلان‌ها را فعال کنید
- پاسخ‌های آماده برای سوالات پرتکرار داشته باشید
- مودب و کوتاه پاسخ دهید
- اطلاعات اضافه را در تماس تلفنی تکمیل کنید

رفتار شما تعیین می‌کند آیا کاربر به مشتری تبدیل می‌شود یا خیر.

تکنیک هفتم: استفاده از اسکریپت فروش در تماس

بسیاری فکر می‌کنند کار در دیوار فقط ثبت آگهی است، اما اصل فروش در تماس اتفاق می‌افتد.



وقتی مشتری تماس می‌گیرد:

- ابتدا نیاز او را دقیق بپرسید
- مزایای محصول را متناسب با نیازش بیان کنید
- به اعتراض‌ها با آرامش پاسخ دهید
- پیشنهاد نهایی را واضح اعلام کنید

اگر تماس را حرفه‌ای مدیریت کنید، فروش از دیوار و شیپور به یک منبع درآمد پایدار تبدیل می‌شود.

تکنیک هشتم: ساخت برند شخصی حتی در پلتفرم آگهی

اگر به صورت مداوم در یک حوزه خاص فعالیت می‌کنید، سعی کنید یک هویت ثابت داشته باشید.

- نام کاربری مشخص
- لحن ثابت در توضیحات
- کیفیت تصویر یکسان
- پاسخ‌گویی منظم

در طول زمان، کاربران شما را به عنوان فروشنده قابل اعتماد می‌شناسند.



اشتباهات رایج در فروش از دیوار و شیپور

- استفاده از تصاویر اینترنتی
- درج اطلاعات ناقص
- قیمت غیرواقعی
- پاسخ دیر هنگام
- رفتار غیر حرفه‌ای در تماس

هر کدام از این اشتباهات می‌تواند باعث از دست رفتن فروش شود.

چگونه فروش از دیوار و شیپور را سیستم‌سازی کنیم؟

اگر می‌خواهید این کانال را جدی دنبال کنید، باید سیستم داشته باشید:

۱. لیست محصولات و قیمت‌ها
۲. قالب آماده توضیحات
۳. برنامه زمان‌بندی ثبت آگهی
۴. اسکریپت پاسخ‌گویی
۵. پیگیری مشتری‌های مردد

وقتی سیستم داشته باشید، فروش تصادفی نخواهد بود.



جمع‌بندی

فروش از دیوار و شیپور یک فرصت واقعی برای کسب‌وکارهای کوچک و حتی حرفه‌ای است.

کاربرانی که در این پلتفرم‌ها حضور دارند، آماده خرید هستند و اگر آگهی شما حرفه‌ای طراحی شده باشد، می‌توانید تماس‌های باکیفیت دریافت کنید.

عنوان دقیق، تصویر واقعی، توضیح شفاف، قیمت‌گذاری هوشمند و مدیریت حرفه‌ای تماس، پنج ستون اصلی موفقیت در فروش از دیوار و شیپور هستند.

اگر این تکنیک‌ها را اجرا کنید، این پلتفرم‌ها می‌توانند به یکی از پایدارترین کانال‌های فروش شما تبدیل شوند.

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.