

انجام دادن این کارها فروشتان را دو برابر می کند

راههای دو برابر کردن فروش



kafeniaz.com

افزایش فروش تنها موردی است که در حیطه ی فروش دغدغه ی تمام کسب و کارهای قدیمی و نوپا است. در این مورد هر شخص و شرکتی استراتژی های مختص به خودش را دارد. یا باید با معامله های بزرگ سعی در فروش بیشتر کنید و یا سعی کنید با مشتریانی که دارید بیشتر کار کنید و به آنها بفروشید.

در زمینه ی فروش باید با فکر و هدف جلو بروید. شما نمی توانید با چند تلفن ساده و یا ارسال بروشورهای تبلیغاتی و یا ارسال ایمیل به دیگران آنها را متقاعد نمایید که از شما و شرکت شما خرید کنند. هدف شما باید ایجاد یک کمپین برنامه ریزی شده باشد که بتوانید فروشتان را دو برابر نمایید و از رقبای دیرین خودتان پیشی بگیرید.

در این مقاله ما به شما کمک خواهیم کرد که بتوانید راه حل هایی را بدست بیاورید تا فروش تان را دو برابر نمایید.

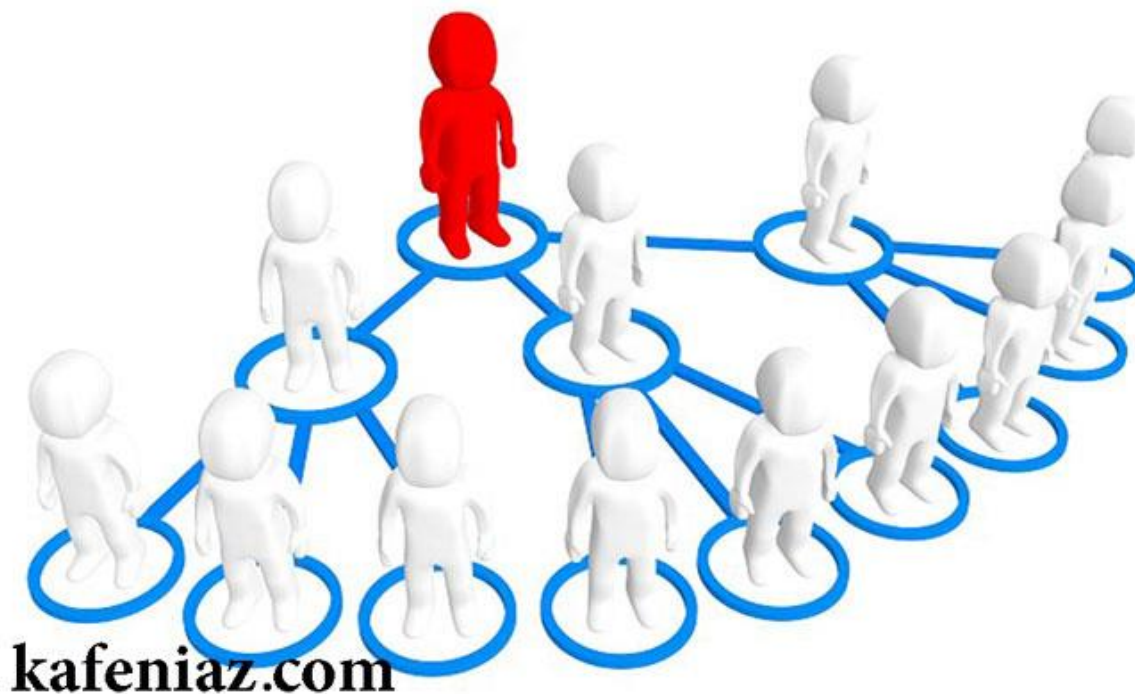
۱. سعی کنید که ۱۰ مشتری بالقوه خودتان را یادداشت نمایید



در این مورد سعی کنید که این ۱۰ مورد از شرکت ها و سازمان ها را یادداشت نمایید که مایل هستید با آنها در این زمینه قصد همکاری دارید، اما با یک دید دیگر و استراتژی قوی تر. به این صورت که اشخاصی که بایستی با آنها ملاقاتی ترتیب دهید را یادداشت نمایید، اما این نکته را مد نظر داشته باشید که نباید وقت مهم خودتان را با مدیران درجه دوم و سوم صرف کنید. سعی کنید یا به سراغ مدیران اصلی بروید و یا با معاونان آنها ملاقات نمایید. اشخاصی را شناسایی نمایید که آن قدر قدرت داشته باشند که در نبود رییس اصلی بتوانند تصمیم بگیرند و پیشنهاد شما را بررسی نمایند.

۲. برای ارتباط برقرار کردن با این اشخاص برنامه ای خاص و منظم داشته باشید

سعی کنید برای برقراری ارتباط برنامه ریزی نمایید



این امکان وجود دارد که مدیران، معاونان آنها و حتی مدیران درجه دوم و سوم روزانه صدها تماس تلفنی و حضوری برقرار کنند و این اشتباه است که شما هم بخواهید با تماس تلفنی به سراغ مشتری مهم و ارزشمند خود بروید. شما بایستی نسبت به دیگران قدری متفاوت تر و متمایز تر باشید. سعی کنید برنامه ای داشته باشید و با برنامه ریزی این مسیر را ادامه دهید.

۳. به عنوان مدیرعامل پیش بروید



دو مدیرعامل حرف همدیگر را بهتر می فهمند. شما هم سعی کنید که خودتان یا یکی از شرکای خودتان را به عنوان مدیرعامل معرفی نمایید تا بتوانید به راحتی با وی ملاقات نمایید.

۴. بسته های با ارزش برای آنها ارسال نمایید

با دادن هدیه خودتان را در ذهن مشتری ماندگار کنید



برای اینکه دایره ی ارتباطاتتان را گسترش و همچنین خودتان را با ارزش جلوه دهید می توانید یک بسته با ارزش مانند لیست محصولات، معرفی محصولات، دعوت نامه به همایش های پر اهمیت و بزرگ، گزارش ها، مطالعات موردی و ... را برای وی ارسال نمایید. با این روش ساده و متمایز شما به عنوان نمونه ای خواهید بود که همیشه در ذهنش باقی می ماند. در آن زمان است که می توانید با ارائه ملاقات با وی، بسته فروش خود را نیز معرفی نمایید.

۵. بسته های ارسالی را از طریق پست پیشتاز ارسال نمایید

kafeniaz.com



پست پیشتاز

اگر بسته ای از این طریق یا پیک موتوری ارسال شود مطمئن باشید حس کنجکاوی وی تحریک می شود و بسته را باز می کند. این مورد برای مدیرعامل های شرکت ها و سازمان های بزرگ نیز به همین شکل است. در این روش می توانید مطمئن باشید که آنها بسته شما را خواهند دید و با دقت فراوان آنها را بررسی می کنند. سعی کنید این روش عالی را امتحان کنید.

۶. حالا وقت تماس گرفتن یا ایمیل ارسال کردن است



پس از اینکه بسته های سفارشی خودتان را با دقت و خصاست فراوان ارسال کردید چند روز صبر کنید تا مطمئن شوید که وی بسته ی شما را دریافت و مطالعه کرده است، سپس می توانید با تماس تلفنی یا ارسال ایمیل این موارد را پیگیری نمایید، به خاطر اینکه مدیرعامل ها اسم شما را روی بسته مشاهده کرده اند و تمایل دارند که شما را به صورت حضوری ملاقات نمایند.

این روشی ساده است که می تواند پایه گذار شروع یک مکالمه باشد و مطمئن باشید که با شما خیلی صمیمی تر و دوستانه تر برخورد خواهد کرد.

چگونه هرگز تسلیم نشوید
در مسیر کارآفرین شدن

kafeniaz.com

سر زنده بمانید

فرض کنیم الان ۳۰ سال دارید، احتمالاً حدود ۶۰ سال فرصت دارید

فرض کنیم ۳ ماه انجام یک پروژه بزرگ طول می‌کشد این یعنی ۲×۶۰=۱۲۰ ماه/۱۰ سال

باز شانس موفق شدن! **۲۴۰**

انتظارات خود را پایین بیاورید

مایکل جوردن ۳۰۰ پرتاب مهم را از دست داد.

تا زمانی که زنده هستید هر چیزی هنوز ممکن است.

قوی‌تر

شما قوی‌تر از آنی هستید که فکر می‌کنید

موفقیت‌ها زمان‌بر بوده‌اند.

ایستادگی کنید

در مضمون‌های گیر افتاده‌اید؟ «پیزهای» بسیاری را امتحان کنید.»

پایل کرامه

مقایسه نکنید

به خود تلقین کنید

مراقب باشید این می‌تواند شما را نابود کند. خود را با افرادی که پیش از این موفق شده‌اند مقایسه نکنید. آن‌ها داستان خود را دارند. شما حقیقتاً آن داستان را نمی‌دانید.

شیب

درست قبل از دستیابی به موفقیت با بدترین شرایط مواجه خواهید شد.

این امکان وجود دارد که بعضی از مشتری‌های شما پس از مشاهده بسته‌ها به شما پاسخ دهند. اما این برای همه‌ی مشتری‌ها صادق نیست. این کار شما که تاثیر زیادی در مشتری خواهد گذاشت را ادامه دهید و اگر به طور کلی جوابی را دریافت نکردید به سراغ مشتریانی با سطح و رتبه و درجه بالاتری بروید. تلاشتان را ادامه دهید. این نکته را مد نظر داشته باشید که صبور بودن و مداومت در کار باعث می‌شود که بتوانید قراردادهای بزرگ را بدست بیاورید.

به کار بردن این هفت مرحله باعث می‌شود که افزایش **فروش** دو برابری داشته باشید. اما این کار با ارزش شما نیازمند صبر و تلاش و پشتکار است.