

## نکات کلیدی در افزایش فروش بیشتر



در این زمان‌های سخت، استراتژی‌های فروش برای افزایش فروش مهم‌تر از همیشه است. اگر نتوانید فروش خود را بیشتر کنید به طور حتم از چرخه صنعت حذف خواهید شد. با افزایش اعتماد به نفس، نگرش شما و مهارت‌های مدیریت زمان شروع کنید. سپس بر روی عوامل خارجی مانند دانستن مشتری، رقابت و شرکت خود کار کنید.

در این مقاله ۱۰ راهنمایی آسان برای افزایش فروش به شما ارائه می‌شود.

۱. کمتر صحبت کنید، بیشتر گوش کنید و سؤال پرسید.



گوش دادن به نشانه‌ها و نکته‌های ظریف در مورد آنچه مشتری از شما می‌خواهد. به عنوان مثال، زمانی که آنها می‌گویند "آنچه من دنبال آن هستم ..." این سیگنال خرید است. گوش دهید و یادداشت‌ها را به طور صریح و کامل بنویسید. برای دفعات بعد هم می‌توانید صحبت‌هایی که بین شما رد و بدل شده است را یادداشت نمایید تا زمانی که با او حرف می‌زنید از کلمات دقیق خود استفاده کنید. این یک نکته کوچک است ولی به افزایش فروش کمک می‌کند.

۲. با مشتری خود صادق باشید و هرگز به او دروغ نگویید.



اگر شما اعتماد به نفس کافی نداشته باشید تا در مورد محصولاتان توضیح دهید مشتری متوجه دروغ شما می‌شود و اگر اعتقاد راسخ به محصول نداشته باشید مطمئناً فروشی نخواهید داشت. بزرگ‌ترین اشتباه در فروش یک محصول که می‌تواند یک رابطه چند ساله را خراب کند، دروغگویی است. پس با مشتریان خود صادق باشید.

### ۳. خود را به عنوان یک متخصص در زمینه خود شناخته باشید.



تا زمانی که شما در زمینه کاری خودتان متخصص نباشید نمی‌توانید فروش بیشتری را داشته باشید. پس حداقل ذهن خود را از اینکه شما به اندازه کافی تخصص ندارید خالی کنید. همه فروشندگان یکی هستند ولی یک فرق مهم دارند و آن اینکه آنها خود را متخصص و عاشق این کار می‌دانند و مایل هستند که جزء ۲۰ درصد بهترین‌های این رشته باشند.

### ۴. با فروش خودتان شروع کنید.

اگر محصولی را می‌خواهید بفروشید ابتدا خودتان آن را بخرید و استفاده کنید تا بتوانید مزایا و معایب محصولاتان را به مشتریان خود توضیح دهید. این یک واقعیت است: مردم از افرادی که دوست دارند خرید می‌کنند. مردم از افرادی که اعتماد، دارای اعتبار و صادق هستند، خرید می‌کنند. پس حرفه‌ای کار کنید با استفاده از محصول خودتان به سمت مشتری بروید.

از خودتان بپرسید کسی که خودش محصول را استفاده می کند می تواند فروش بیشتری داشته باشد یا شخصی که فقط توضیح دادن محصول را طوطی وار حفظ کرده است؟

## قضاوت با خودتان

۵. فروش کمتر برابر با شکست است.

اگر فروش نداشته باشید یا یک مشتری ارزشمند را از دست بدهید، به سمت شکست پیش خواهید رفت. در این مواقع از خودتان باید بپرسید که چه چیزی باید بهبود یابد؟ چه کاری می تواند انجام شود تا فروش متفاوت است؟

اگر شما یا شرکستان اشتباه کردید، آن را بپذیرید. از آن درس بگیرید و سپس به جلو بروید. اگر روش های قدیمی بازاریابی را پیاده سازی می کنید، روی خودتان سرمایه گذاری کنید و از یک متخصص در این رشته بخواهید که به شما و شرکستان نحوه صحیح بازاریابی آن هم با متد جدید و روز دنیا و برخورد با مشتری به شما آموزش دهد.

۶. مزیت رقابتی خود را بیان کنید.



مشتری قدیمی و جدید شما وقتی پیشنهاد محصولی به آنها می‌شود در ابتدا از خود می‌پرسند: "چه چیزی در آن برای من مهم است؟"

هنگامی که شما نیازهای مشتری را بدانید، ویژگی و مزایای محصول را به آنها خواهید گفت. می‌توانید اعلام کنید که مزیت محصول ما نسبت به محصولات دیگر: ارزان‌تر، با کیفیت‌تر، با دوام‌تر، دارای نشان استاندارد، بیمه و ... است.

## ۷. برای فروش بیشتر بایستی مهارت‌های اصلی خود را بالا ببرید.

در درون خود نگاه بیندازید و از خود بپرسید که چه مهارت‌هایی را می‌توانید یاد بگیرید تا فروش شما بیشتر و بهبود یابد؟

آیا نیاز به بهبود مهارت‌های مدیریت زمان خود دارید؟

آیا نیاز به بهبود مهارت‌های فنی دارید؟

آیا باید در سمینارها و همایش‌های فروش شرکت کنید؟

بنابراین، برای بهبود نقاط ضعف خود تلاش کنید و زمینه‌هایی را که باید برای افزایش فروش در اختیار داشته باشید، مدیریت کنید و اگر دوره‌ای خاص وجود دارد که در آینده شغلی و زندگی شما تأثیر دارد حتماً آن را بگذرانید.

اگر هزینه کنید مطمئناً این هزینه‌ها در فروش محصولاتان، به شما بر خواهد گشت.

## ۸. برای فروش محصول باید هدف تعیین کنید.



**دستورالعمل هدفگذاری**

kafeniaz.com

**دسته اول) اهداف شخصی**  
گام اول: تعیین اهداف شخصی  
گام دوم: تعیین یک زمان برای دستیابی به آنها  
گام سوم: تعیین سه هدف مهم از بین این دسته از اهداف  
دسته دوم) اهدافی که می‌خواهیم در زندگی داشته باشیم  
گام اول: تعیین آنها  
تکرار گام دوم و گام سوم برای این دسته.  
دسته سوم) اهداف مالی  
گام اول: تعیین آنها  
تکرار گام دوم و گام سوم برای این دسته.

اگر بدون هدف به جلو بروید، فروش خیلی زیادی نخواهید داشت. اما اگر به طور مثال به خود بگویید که در یک سال باید ۵۰ میلیون بفروشم. چه مقدار زمان باید بگذارید و چه مقدار تلفن بزنید و روزانه چند نفر را باید ویزیت کنید تا به مرز ۵۰ میلیون در سال برسید.

نکته: اگر می‌خواهید به مرز ۵۰ میلیون برسید، پس به بیشتر از آن فکر کنید تا حداقل به خواسته خود برسید.

## ۹. با ترفند دوست یابی، مشتری را مجذوب خود کنید.

یکی از ترفندهای فروش بیشتر دوست شدن با مشتری و مجذوب خود کردن است. شما به دوست خود بیشتر می‌توانید یک محصول را بفروشید چون او را تحت تأثیر خود قرار می‌دهید. اعتماد به نفس داشته باشید و با استفاده از توانایی‌های خودتان دوست‌های بیشتری پیدا کنید که شیفته و مجذوب شما شوند تا فروش بیشتری داشته باشید.

## ۱۰. به مشتریان خود وقت فکر کردن بدهید.



خودتان را به جای مشتری بگذارید. شخصی به صورت ناخودآگاه وارد می شود و محصول خود را معرفی می کند. شما چه واکنشی دارید؟

مطمئناً از او می خواهید که چند روزی را فکر کنید و سبک و سنگین کنید و سپس جواب وی را بدهید. مشتریان شما هم همین گونه هستند. پس در نظر داشته باشید که برای فروش بیشتر تحمل و صبر داشته باشید.

