

اگر دوست دارید فروشی موفق داشته باشید این مقاله را بخوانید

۳ تکنیک برای یک فروش موفق که هر کسی نمی داند



این روزها هر شخصی را ببینید که در حوزه فروش کار می کند و چند برابر شما فروش می کند امکان دارد که وی را فردی با زبان چرب و نرم بدانید یا اینکه وی را فردی با استعداد و توانایی منحصر به فرد بدانید. اما در صورتی که این طور نیست و نحوه استفاده از استعداد و توانایی مشخص کننده یک فروش موفق است.

در فرآیند خرید، مشتری در پایان کار تصمیم می گیرد که از شما خرید کند یا خیر. در این فرآیند این هنر شما است که مشتری را متقاعد کنید که از محصولات و خدمات شما خرید کند. این توانایی و هنر شماست که یک فروش را قطعی و به سرانجام برسانید.

توانایی، هنر و استعداد شما زمانی شکوفا می شود که از تکنیک های بازاریابی و فروش استفاده کنید. تکنیک هایی که مشتری را وادار به خرید می کند. یکی از این تکنیک ها احساس نیاز به وجود آوردن در مشتری است. طوری باید صحبت کنید که در مشتری یک نیاز به وجود بیاید که به محصول و خدمات شما نیازمند است.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله قصد دارد ۳ روش و تکنیک در یک فروش موفق را به شما ارائه دهد. دانستن این موارد برای هر فروشنده‌ای الزامی است و رعایت آن می‌تواند فروش شما را چند برابر کند.

با ما همراه باشید

۱. نحوه‌ی برخورد شما با مشتری

مشتری با توجه به نوع برخورد شما تصمیم می‌گیرد که از شما خرید کند یا خیر



کافه نیاز

kafeniaz.com

برخورد شما با فروشنده تأثیر زیادی روی خرید وی دارد. این مهمترین دلیل در خرید یک مشتری است. به طور مثال یک خریدار وارد مغازه و فروشگاه شما می‌شود. از شما می‌پرسد که "شامپو اکتیو" دارید؟ شما هم فقط در جواب به وی می‌گویید: "نه". یا در بهترین حالت می‌گویید: "نه ندارم".

خوب به طبع هر شخصی باشد وقتی با همچین کلمه‌ای روبرو می‌شود اگر شامپو دیگری هم بخواهد به طور حتم از شما خرید نخواهد کرد.

رفتاری را با مشتری داشته باشید که دوست دارید همان رفتار را با شما داشته باشند. این یک رفتار دو طرفه است. به جای گفتن این جمله می‌توانید بگویید: "نه متأسفانه شامپو اکتیو ندارم، اما اگر بخواهید می‌تونم شامپو گلرنگ رو بهتون بدم. برای موهای شما که چرب هست خیلی خوبه."

تفاوت این دو جمله کاملاً مشهود است. حسی که مشتری نسبت به جمله‌ی دوم دارد خیلی بهتر است و قطعاً اگر نیاز به محصول معرفی شده داشته باشد از شما خرید می‌کند چون در وی حس نیاز را نسبت به محصولتان به وجود آورده‌اید.

۲. به مشتریان خود اهمیت بدهید

مشتری همه چیز یک فروشنده است. به آنها اهمیت بدهید



ارزش قائل شدن و اهمیت دادن به مشتری یکی از بارزترین نکات در یک فروش موفق است که می‌توان از روش‌های زیادی استفاده کرد. راهکار ما در این مقاله دادن هدایای تبلیغاتی است. هدایایی که حس خوبی را به خریدار منتقل کند.

هدایای تبلیغاتی هر چیزی می‌تواند باشد و بنا به توان مالی فروشنده تغییر می‌کند. شخصی فروشنده لپ تاپ است و به پاس خرید یک لپ تاپ، یک فلش که آرم فروشگاه روی آن حک شده است، به خریدار تقدیم می‌کند. شخصی دیگر در یک سوپر مارکت کار می‌کند و تا جایی که توان مالی‌اش اجازه می‌دهد به هر شخصی که خرید می‌کند یک شکلات هدیه می‌دهد.

شاید در نظر اول این هدایا هیچ ارزش مادی نداشته باشید اما همین مورد کوچک در ذهن خریدار باقی می ماند و امکان دارد به یک مشتری وفادار تبدیل شود و در [بازاریابی دهان به دهان](#) به فروشنده کمک کند. دادن هدایای تبلیغاتی به نوعی ارج نهادن به زحمتهای مشتریان است به خاطر خریدهایی که از ما می کنند.

این نکته را فراموش نکنید: مشتری راضی یعنی همه چیز.

۳. مشتریان را قانع کنید که از شما خرید کنند

مشتریان را وادار نکنید بلکه آنها را قانع کنید که از شما خرید کنند



در بعضی مواقع مشتریان نسبت به بعضی محصولات و خدمات بی علاقه هستند و هرگاه وارد یک فروشگاه می شوند خودشان هم نمی دانند که به دنبال چه چیزی هستند. فقط می دانند که باید نگاه کنند.

در این طور مواقع سعی کنید چند لحظه فقط سکوت کنید تا مشتری تمام فروشگاه را برانداز کند و تمام محصولات را ببیند. وقتی تمام شد از وی بپرسید: چه کمکی می تونم به شما بکنم؟

همین جمله باعث می شود تا مشتری تصمیم بگیرد که محصولش را انتخاب کند و اگر باز هم مردد است از وی بپرسید: به دنبال محصول خاصی می گردید؟

مشتریان دوست دارند که در هنگام خرید به آنها کمک شود نه اینکه فقط پول از آنها دریافت کنید. اگر محصولی دارید که مشتری نسبت به آن علاقه‌ای ندارد سعی کنید به گونه‌ای وی را متقاعد کنید که این محصول به درد وی می‌خورد. به طور مثال بگویید: "این محصولی است که خودم استفاده کردم و ازش راضی هستم." مشتری این حرف شما را بیشتر می‌پسندد.

در هنگام متقاعد سازی از حس نیاز استفاده کنید. طوری نیاز را در مشتری به وجود بیاورید که خودش حس کند به محصول یا خدمات شما نیاز دارد. در این طور مواقع مشتریان به هیچ عنوان در جلو شما جبهه گیری نمی‌کنند و اینجاست که خریدار بی علاقه به یک خریدار واقعی تبدیل می‌شود.

سخن آخر

فروشنده‌گی یک هنر است. هنری که با تمرین زیاد بدست می‌آید. با تمریناتی که در این مقاله ذکر شد به راحتی می‌توانید به یک فروشنده موفق تبدیل شوید.

هر کسی می‌تواند هر محصولی را بفروشد اما به هر فروشنده‌ای نمی‌توان گفت یک فروشنده موفق. پس در رعایت کردن این نکات دقت بفرمایید تا بهترین در کسب و کار خود باشید.

ما را در شبکه‌های اجتماعی دنبال کنید

