

چگونه بر ترس از فروش غلبه کنیم؟



حیات هر کسب و کاری وابسته به پول است و تنها از راه فروش می‌توانید پول در بیاورید. شما اگر بهترین کسب و کار دنیا را داشته باشید ولی زمانی که نتوانید چیزی بفروشید، به راحتی هر چه تمام‌تر از دور خارج خواهید شد. اشخاصی که کمتر محصولات خود را می‌فروشند به نتیجه‌ای ترسناک به نام فروش می‌رسند. چیزی که الان شده یک غول و شکست دادن آن قدری مشکل است.

مشکل اصلی این است که شما خودتان را دست کم گرفته‌اید و به توانایی‌هایتان اعتماد ندارید. شناخت خود، در ابتدای مسیر به شما کمک می‌کند تا محصولات خود را بهتر معرفی کنید.

ما در این مقاله سعی کردیم نکاتی در مورد فروش و غلبه بر ترس از فروش به شما ارائه دهیم.

## ۱) تحقیقاتتان را در مورد مشتریان خود انجام دهید.

قبل از هر کاری بایستی بدانید که طرز تفکر مشتری شما چگونه است و محصولتان چگونه به او کمک می‌کند. به خاطر داشته باشید که مشتری بر اساس مشکلش، محصول شما را خریداری می‌کند.

یک سؤال:

آیا شما مشکل و نیاز مشتری را برطرف می‌کنید یا فقط محصول و کالای خود را معرفی می‌کنید؟



پاسخ شما به این سؤال رمز موفقیت در فروش است. پس در جواب دادن به آن دقت کنید.

اگر اعتقاد دارید که محصولات شما نیاز مشتری را برطرف می‌کند، قطعاً او هم می‌گوید: "می‌خرمش."

بنابراین به خاطر داشته باشید که احساس نیاز درست کردن در مشتری یکی از فاکتورهای مهم در فروش است. اگر بتوانید روی این مورد تمرین زیاد کنید، مطمئن باشید که نه فقط کالای خودتان بلکه هر کالای دیگری را نیز می‌توانید بفروشید.

قبل از هر کاری، ابتدا در مورد رقبا و محصولات آنها تحقیق کنید. مزیت‌ها و معایب محصولات خود را با رقبایتان بررسی کنید. آیا محصولات شما ارزانتر، گران‌تر، با کیفیت بالا، گارانتی معتبر و... دارد یا مزیتی که نسبت به آنها برتری داشته باشید و مشتریان، شما را انتخاب کنند.

با توجه به تحقیقاتی که انجام می‌دهید و اطلاعاتی که از مزیت‌ها و معایب محصولات خود و دیگران بدست می‌آورید تمرین احساس نیاز پیدا کردن در مشتری را شروع کنید.

۲) به مشتریان محصولی را بدهید که همیشه انتظارش را داشتند.



حال که توانستید مشتریان را با نوع طرز تفکرشان بشناسید محصولی را معرفی و ارائه دهید که انتظارش را داشتند. اعلام نیاز کردن در اینجا کاربرد دارد و می‌توانید ادعا کنید که محصولاتان مشکل او را برطرف می‌کند. فرآیند خرید محصول را ساده کنید تا مشتری بتواند خرید کند. بررسی نمایید در کدام قسمت از خرید مشکل دارند و فوراً آن را برطرف نمایید.

۳) سعی کنید به مشتریان پیشنهاد رد نشدنی بدهید.



حالا که توانستید محصول، مشتری، محاسن و معایب محصول و همچنین راه‌های فروش محصول به مشتری را پیدا کنید، لازم است در ارائه و معرفی محصول طوری صحبت کنید که مشتری این نیاز را در خود ببیند که به محصول شما نیاز دارد. سعی کنید که پیشنهادی بدهید که نتواند رد کند. البته در نظر داشته باشید که پیشنهادی به وی بدهید که قابل باور باشد نه اینکه فقط قصد فروش داشته باشید.

به طور مثال بگویید:

الف) تا تاریخ فلان اگر خرید کنید ۳۰٪ تخفیف به شما تعلق می‌گیرد.

ب) اگر بنا به هر دلیلی از محصول ما راضی نبودید، آنرا از شما پس گرفته و محصولی دیگری به شما ارائه می‌دهیم.

ج) اگر محصول ما را خریداری کنید، یک کارت قرعه کشی به شما اهدا می‌شود.

و ....

## ۴) تمرین فروش

سعی کنید قبل از مراجعه حضوری با مشتری جلو آینه محصولات خود را معرفی کنید. این نوع تمرین کردن اعتماد به نفس شما را بالا می‌برد و ترس از "نه" شنیدن را کم می‌کند.

سؤالات متداولی که همه مشتریان درباره محصولات از شما می‌پرسند را بدون فکر جواب ندهید. هر شب به این سؤالات و پاسخ آنها فکر کنید و سپس جواب دهید.

با استفاده از تاکتیک‌ها و مواردی که اعلام شد می‌توانید با یک ارائه و معرفی فوق العاده، محصولتان را به راحتی به فروش برسانید و ترس از فروش دیگر نداشته باشید.

توجه داشته باشید که این اول راه است و با به روزرسانی اطلاعات بازاریابی و فروش خود مطمئناً افزایش فروش نیز خواهید داشت.

افراد موفق با شنیدن "نه" زیاد و با سماجت‌های فراوان به اینجا رسیده‌اند، پس سعی کنید که از آن‌ها الگو برداری نمایید.

