

فروشنده های موفق برای فروش بهتر از این ۳ نکته استفاده می کنند



افزایش فروش هر صنعتی وابسته به نوع فروشنده آن دارد. این فروشنده می تواند یک فروشنده عادی، فروشنده حرفه ای و موفق یا یک مذاکره کننده ی حرفه ای باشد. هر کدام در نوع خودشان محصولات و خدمات را به دیگران معرفی و به فروش می رسانند.

تفاوت عمده ای که بین فروشنده های عادی و موفق وجود دارد این است که سطح علم و اطلاعات یک فروشنده ی موفق نسبت به فروشنده ی عادی از زمین تا آسمان فرق می کند. یک فروشنده ی عادی فقط زمان حال را در نظر می گیرد و سعی می کند همین الان یک فروش داشته باشد.

اما فروشنده های حرفه ای و موفق تلاش می کنند جدا از اینکه یک فروش موفق داشته باشند، مشتری را به یک مشتری دائم و وفادار تبدیل کنند و همچنین سعی کنند مشتری را قانع کنند دفعات بعد هم برای خرید به آنها مراجعه کنند.

فروشنده های موفق از تکنیک ها و روش هایی در هنگام معرفی محصول و خدمات و همچنین فروش استفاده می کنند که پیشرفت چشمگیری در هنگام فروش به دست می آورند. پیشرفت هایی مانند افزایش فروش، افزایش مشتری، جذب مشتری های جدید، بازاریابی رایگان دهان به دهان که توسط مشتریان اجرا می شود و ...

این فروشنده ها می دانند که در دنیای رقابت با رقبا تنها راهی که می تواند مشتری های بیشتری را به سمت کسب و کارشان بکشاند این است که نوع رفتارشان را با مشتری ها تغییر دهند. همین مورد کوچک می تواند پیشرفت زیادی در کسب و کارشان به وجود بیاورد.

اما این رفتارها چه نوع رفتارهایی هستند؟

هرگونه برخوردی که با مشتری داشته باشید در ذهن مشتری می ماند. رفتاری مانند نوع صحبت کردن، فن بیان، لبخند زدن، نحوه ی پوشش و لباس پوشیدن شما، مهارت و توانایی معرفی محصول، مشتری مداری، همه و همه در پیشرفت کسب و کارتان سهم چشمگیری را ایفا می کنند.

در این مقاله تیم "کافه نیاز" قصد دارد ۳ نکته ی مهم را در مورد فروشنده های موفق بیان کند که شما هم با رعایت این موارد می توانید به یک فروشنده ی موفق تبدیل شوید.

با ما همراه باشید

نکته ی اول: نیاز مشتری را متوجه شوید



فروشنده های حرفه ای دقیقاً مانند دکتری هستند که می خواهند یک دارو را به بیمار خود تجویز کنند. دکتر در ابتدا چند سوال از بیمار خود می پرسد و بعد از اینکه متوجه شد مشکل بیمارش چیست داروی خود را تجویز می

کند. فروشنده ی موفق هم باید در ابتدای کار با پرسیدن چند سوال از مشتری محصول و خدماتی که مشتری نیاز دارد را معرفی کند.

به طور مثال فرض کنید یک فروشنده گوشی تلفن همراه هستید. یک خریدار به شما مراجعه می کند و درخواست گوشی می کند. وظیفه ی شما به عنوان یک فروشنده ی موفق این است که چند سوال از وی بپرسید و گوشی مورد نظر را به وی معرفی کنید.

به طور مثال از وی بپرسید:

- ✓ چه نوع گوشی و از چه برندی می خواهید؟
- ✓ در چه رنج قیمتی باشد؟
- ✓ صفحه ی گوشی کوچک باشد یا بزرگ؟
- ✓ چه رنگی باشد؟
- ✓ مموری و حافظه ی داخلی گوشی چه اندازه باشد؟
- ✓ دوربینش چند مگا پیکسل باشد؟
- ✓ و

به همین راحتی با پرسیدن چند سوال ساده همان محصولی که مورد نیاز مشتری است را به وی معرفی می کنید و این همان معاینه قبل از تجویز دارو است.

نکته ی دوم: تشخیص و برداشت خودتان از نیاز مشتری را با وی در میان بگذارید

سعی کنید برداشتی که خودتان نسبت به نیاز مشتری دارید را به مشتری اعلام کنید. اگر جواب مثبت داد محصول را به وی ارائه دهید



بعد از اینکه سوالات خودتان را از مشتری پرسیدید و نیاز مشتری را متوجه شدید حالا زمان این است که آن چرا که شما از نیاز مشتری تشخیص و برداشت کرده اید با مشتری در میان بگذارید.

اجازه بدهید به همان مثال گوشی تلفن همراه برگردیم و سعی کنید به اینگونه به مشتری بگویید:

تا اونجایی که من میدونم شما یه گوشی سامسونگ گلکسی S۸ با دوربین ۱۳ مگا پیکسل، سفید رنگ، با رم ۴ گیگا بایت، حافظه ی داخلی ۶۴ گیگا بایت، صفحه ی لمسی ۵٫۸ اینچی نیاز دارید.

حالا از مشتری پرسید: آیا این مواردی که به شما اعلام کردم درست هست یا خیر؟

اگر جواب مشتری به این سوال شما مثبت باشد می توانید مرحله ی بعدی را اجرا کنید.

نکته ی سوم: محصول مورد نظر مشتری و پیشنهادات خاص خودتان را به وی ارائه دهید

در ارائه ی محصول سعی کنید همان محصولی که مشتری نیاز دارد به وی ارائه دهید حتی اگر پیشنهاد خود شما باشد



بعد از اینکه متوجه شدید مشتری چه محصول یا خدماتی نیازمند است سعی کنید هم محصول مورد نظر مشتری و هم پیشنهاداتی که مخصوص خودتان هست را به وی ارائه دهید. بعضی مواقع فروشندگان موفق چنان پیشنهاداتی به مشتریان خود ارائه می دهند که مشتری انگشت به دهان می ماند. اما سعی نکنید محصولات زیادی را به وی نشان دهید که در خریدش شک و دو دلی به وجود بیاید.

به طور مثال همان گوشی تلفن همراه را در نظر بگیرید. به مشتری بگویید: این گوشی که انتخاب کردید مزایا و معایبش این هست که اعلام کردم اما به گوشی دیگه دارم که تمام امکانات این گوشی رو داره ولی قیمتش مناسب تر هست اما برندش با این یکی فرق داره.

در این مرحله سعی کنید همان پیشنهاداتی را به مشتری ارائه دهید که دقیقاً با نیاز مشتری یکسان باشد. مشتری زمانی از خرید خودش رضایت کامل دارد که دقیقاً مطابق با میل خودش محصولش را خرید کند نه اینکه بخواهد فروشنده به وی پیشنهاد بدهد. وظیفه ی شما به عنوان یک فروشنده ی موفق این است که محصولی که با نیاز مشتری برابری می کند به وی ارائه دهید حتی اگر قیمتش زیاد باشد.

سخن آخر

با فراگیری این ۳ تکنیک باید متوجه شده باشید که تبدیل شدن به یک فروشنده ی موفق چقدر راحت است به شرط آنکه نکات و تکنیک هایی که در این مقاله و مقاله های پیشین به شما ارائه شده را مو به مو تمرین کنید و آنها را در محل کارتان پیاده سازی کنید.

شما باید به گونه ای با مشتری برخورد کنید که وی به یک مشتری دائم و وفادار شما تبدیل شود. مشتری که با [بازاریابی دهان به دهانش](#) کسب و کارتان را به تمام دوستان و آشنایان، آن هم به صورت کاملاً مثبت معرفی کند.