

افزایش فروش با سرعت نور!

۱۰.۵ قانون جدیدی که به شما کمک می کند تا فروشتان با سرعت نور افزایش پیدا کند:

۱. روشهای قدیمی فروش دیگر کارایی ندارد
دورهی روشهای پردردسر و بیقاعده به سرآمده است. در قرن ۲۱ باید با خلاقیت، بها دادن به ارزشها و ایجاد روابط اصولی، چه در اینترنت و چه در ملاقاتهای شخصی، فضای کاری مناسبی خلق کرد.

۲. مشتری باید از آنچه دربارهی شما روی اینترنت میبیند و همچنین خود شما، خوشش بیاید
اگر این اتفاق افتاد، به شما ایمان میآورد و اعتماد پیدا میکند. آن وقت امکان دارد که از شما خرید کند. پس وظیفه شما این است که شخصیتی دوستداشتنی و وبسایتی جذاب داشته باشید.

۳. فقط ایجاد ارتباط مهم نیست، کیفیت مهمتر است
شرایط میطلبند که همهی جوانب کار را در نظر بگیرید. برای دستیابی به موفقیت باید از بقیه یک قدم جلوتر، آگاهتر و زرنگتر باشید. توانایی شما در برقراری ارتباط چه از طریق کامپیوتر و چه حضوری و همچنین کسب مهارت‌های فروش، رموز رسیدن به هدف هستند.

۴. دردنیای امروز خرید و فروش، این که شما چه کسی را میشناسید اهمیت ندارد
مهم این است که چه کسی شما را میشناسد. باید مهارت‌های نرم افزاری شما آنقدر گسترده باشند که بتوانید در دنیای صنعت و بازار کار اطلاع‌رسانی کنید. هرچقدر این اطلاعات ارزشمندتر باشند، کار شما جذابتر خواهد بود.



۵. وقت برای مشتری طلاست

باید همه کارهایتان را با سرعت نور انجام دهید. از ارسال اطلاعات گرفته تا تهیه هر آنچه نیاز مشتری است، نه فقط آنچه خودتان می‌فروشید.

باید طرف یک چشم برهم زدن جنس را برای مشتری ارسال کنید. همیشه در دسترس باشید، مشتری را راهنمایی کنید که چطور از محصول جدید نهایت استفاده را بکند و چطور جلوی بروز هرگونه مشکل و خرابی را بگیرد. خلاصه باید معاملهای خاطرانگیز باشد.

۶. خود را با چیزی غیر از قیمت، از رقبایتان متمایز کنید
رموز هفتگانه‌ی ایجاد تمایز از این قرار هستند و می‌بینید که قیمت محصول در این فهرست جایی ندارد: ۱. نام شما ۲. پرسشهای شما ۳. راهکارهای پیشنهادی شما ۴. خلاقیت شما ۵. نحوه‌ی معرفی محصولتان ۶. ارزشهای اخلاقی که در شما می‌بینند ۷. توانایی شما در ارائه چیزی بسیار فراتر و کامل‌تر از آنچه در تصور مشتری می‌گنجد. حتما تایید می‌کنید که اگر شما چیزی ارزشمندتر از رقبایتان برای عرضه نداشته باشید، مشتری را فقط می‌توان با قیمت پایین راضی کرد و این یعنی معامله با سودناچیز!

۷. اگر می‌خواهید واقعا از رقبایتان متمایز باشید، به این نکته توجه کنید:

توانایی شما در ارائه اطلاعاتی، که به مشتری کمک می‌کند تا کیفیت، شرایط کار و زندگی‌اش را ارتقا دهد. مطمئن باشید شما هم از اثرات مثبت آن بهره‌مند خواهید شد. بدین ترتیب، هم بین شما و بقیه تمایز قائل می‌شوند و هم بر میزان سود شما افزوده خواهد شد.

۸. همه را حیرت‌زده کنید

در دنیای امروز دیگر فقط مهم نیست که کارهای شما رضایت مشتری را جلب کند، بلکه باید نفسش از شدت هیجان بند بیاید. روش‌هایتان، پرسش‌هایتان، نحوه‌ی معرفی محصولاتان، ابزارهای فروش‌تان و وبسایت‌تان را طوری تنظیم کنید که کیفیتی فراتر از حد معمول داشته باشند.

۹. برای اینکه دیگران انگشت حیرت به دهان بگیرند، باید خلاق باشید بسیاری بر این باور هستند که خلاقیت یکی از رموز موفقیت در دنیای نوین اقتصادی است، ولی کم نیستند افرادی که هرگز در این زمینه مطالعه‌ای نداشته‌اند. از همین امروز تحقیق را شروع کنید و یکی از کتاب‌های خوبی که در این حوزه به نگارش درآمده است، را بخوانید.

۱۰. ترتیبی بدهید که هر وقت مشتری اراده کند بتواند با شما ارتباط برقرار کند

درک نیازهای مشتری بخشی از کار است و توانایی برطرف کردن آن‌ها بخشی دیگر. اولویت شما باید این باشد که وقتی به وجودتان احتیاج دارند، در دسترس و جوابگو باشید. اینترنت قوانین مربوط به ساعت کار را به هم ریخته است. ساعت کاری جدید شما باید شبانه‌روزی و در کل ۳۶۵ روز سال باشد.

۱۰.۵. خیلی از فروشندگان حتی به قیمت آسان‌تر شدن فروش حاضر نیستند که زیر بار کار سخت بروند

بله با خود شما هستم! مهارت نیاز به تمرین سخت دارد. شهادت هم می‌خواهد. روی آموزش و تحقیق سرمایه‌گذاری کنید. آنقدر بخوانید و بنویسید و تمرین کنید که در هیچ زمینه‌ای احساس ضعف نکنید، آنوقت می‌بینید که کار چقدر آسان می‌شود. رمز موفقیت این است که همواره جوینده‌ی علم بمانید. راحت‌ترین راه برای رسیدن به اوج، شاگردی در تمام طول راه است.