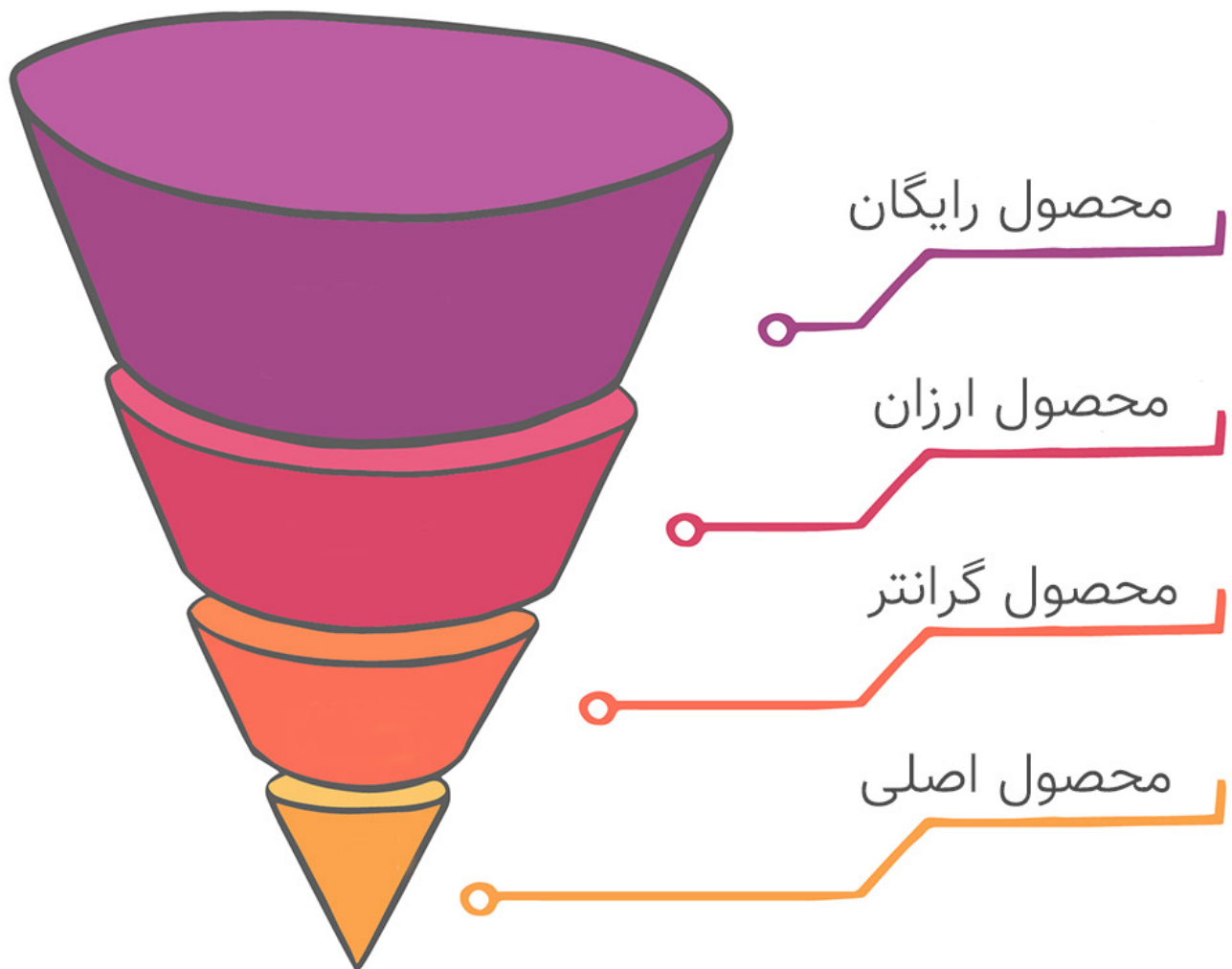


ساخت زنجیره محصولات برای مدرس‌ها

«**زنجیره محصولات**» مفهومی بسیار مهم در بازاریابی است. برای تبدیل شدن به یک مدرس مرجع باید زنجیره‌ای از محصولات داشته باشید. هیچ مدرس مرجعی در جهان وجود ندارد که فقط یک محصول داشته باشد. منظور از زنجیره محصولات آن است که چندین محصول داشته باشیم که هرکدام به صورت مستقیم یا غیرمستقیم محصولات دیگر را تبلیغ می‌کند. اگر مخاطب یکی از محصولات این زنجیره را تهیه کند با محصولات دیگر هم آشنا می‌شود.

اگر ایده زنجیره محصولات را پیاده کنیم، محصولات رایگانی داریم که هر کسی به راحتی می‌تواند تهیه کند و با روش تدریس و مطالب ما آشنا شود. در همین محصول رایگان می‌توانیم یک محصول ارزان را تبلیغ کنیم. عده‌ای که از محصول رایگان ما استفاده کرده‌اند و آن را ارزشمند تشخیص دادند یک قدم دیگر برمی‌دارند و محصول ارزان ما را تهیه می‌کنند. کار همین‌طور ادامه پیدا می‌کند و عده‌ای از مخاطبان حاضر می‌شوند محصولات گران‌تر را تهیه کنند.

در جلسات مشاوره با سخنرانانی برخورد می‌کنم که یک همایش، برنامه‌ریزی کرده‌اند و تبلیغات زیادی انجام داده‌اند و از آن همایش استقبال نشده است. آن‌ها می‌گویند که در مجلات و سایت‌های مختلف تبلیغ کرده‌اند، ولی تعداد ثبت‌نام‌ها بسیار کم است. آیا تشخیص دادید مشکل این افراد چیست؟ آن‌ها بر بازاریابی محصولات رایگان و ارزان تمرکز نکرده‌اند! در واقع آن‌ها زنجیره محصولات ندارند. اگر این کار را انجام می‌دادند و در محصول ارزان، همایش را تبلیغ می‌کردند کار خیلی راحت‌تر می‌شد. مخاطبان اگر شما را به خوبی نشناسند، اعتماد نمی‌کنند که پول و وقت خودشان را صرف همایش شما کنند.



چگونه در یک محصول، محصول دیگری را تبلیغ کنیم؟

۱. جلد محصول

از جلد محصول می‌توان برای تبلیغ محصولات دیگر استفاده کرد؛ مثلاً روی جلد بنویسیم که اگر به مطالب این محصول مسلط شدید قدم بعدی آن است که محصول «ب» را تهیه کنید. محصول «ب» شامل آموزش‌های پیشرفته‌تر است. در پشت جلد یک دی‌وی‌دی، محصولات دیگری را پیشنهاد بدهید که می‌تواند مفید باشد؛ حتی می‌توان عکس محصولات بعدی زنجیره را روی جلد یا پشت جلد محصول نمایش داد.

۲. بسته‌بندی محصول

یکی از اولین کارهاییم برای افزایش فروش سایت مدیر سبز آن بود که کارت‌هایی چاپ کردم که هر کدام عکس و توضیحات یکی از محصولات بود. وقتی کسی در سایت محصولی را سفارش می‌داد، باتوجه‌به موضوع آن، چند کارت معرفی محصولات دیگر را داخل قاب دی‌وی‌دی قرار می‌دادم. عده‌ای بعد از چند روز تماس می‌گرفتند و درباره محصولاتی که کارتشان را فرستاده بودم سوال می‌کردند و در نهایت خرید می‌کردند.

کافی است شخص از محصولی که خریداری کرده کاملاً راضی باشد. بلافاصله به این فکر می‌افتد که محصولات دیگر را هم بررسی کند و اگر برایش مفید است آن‌ها را هم تهیه کند. کار شما این است که محصولات مناسب را به خریدار پیشنهاد بدهید.

۳. محتوای محصول

گاهی در محتوای محصول نمی‌توان تمام جزئیات یک موضوع را توضیح داد. در این موارد بهتر است محصولات دیگر خودتان را معرفی کنید تا افراد علاقه‌مند محصولات دیگر را تهیه کنند. البته منظورم به‌هیچ‌وجه این نیست که مطلبی را ناقص بگوییم تا خریدار مجبور شود محصول دیگری را هم تهیه کند!

اگر می‌خواهید محصولات آموزشی شما فروش بیشتر داشته باشد، حتماً از ایده



زنجیره محصولات استفاده کنید!