



قانون سیلور در بازاریابی

آقای رابرت بلاي در کتاب «هندبوک برنامه بازاریابی» درباره قانون بسیار مهمی به نام «قانون سیلور» صحبت می‌کند. خیلی از بازاریاب‌ها برای ایجاد فروش، خودشان با خریدار احتمالی تماس می‌گیرند. ادامه مقاله بخشی از مطالب این کتاب است؛ البته نکاتی را هم به آن اضافه کرده‌ایم.

برای اجتناب از تماس تلفنی، روشی را به شما پیشنهاد می‌کنم که آن را قانون سیلور در بازاریابی و فروش می‌نامیم. دلیل نام‌گذاری این است که آن را اولین بار از «پیتر سیلور» که مشاور بازاریابی است شنیدم، اگرچه فکر می‌کنم او نام این روش را «قانون سیلور» نگذاشته است.

["message_box text_color="light]

پیتر می‌گفت:

بهتر است کاری کنید مشتریان به سویتان بیایند، نه اینکه شما سراغ آنها بروید!

[message_box/]

تماس تلفنی و سایر روش‌های بازاریابی که از داخل مجموعه به بیرون انجام می‌شوند مطابق با این قانون نیستند. پس کدام نوع بازاریابی از قانون سیلور تبعیت می‌کند؟ ما با تبلیغات خود از خریداران احتمالی می‌خواهیم در صورت تمایل خودشان با ما تماس بگیرند.

چگونه می‌توانیم کاری انجام دهیم که خریداران خودشان با ما تماس بگیرند؟ به چند نکته توجه کنید که باعث می‌شود در بازاریابی موفق‌تر عمل کنید.

۱. همایش و رویداد برگزار کنید

همایش‌ها و رویدادهایی برگزار کنید و مشتریان و خریداران احتمالی را به این رویداد دعوت کنید. تا اینجا شما پیش‌قدم شده‌اید. قدم بعدی آن است که در رویداد از آنها بخواهید اقدامی کنند. فرض کنیم سیستم دوربین مدار بسته می‌فروشید. این همایش رایگان درباره تامین امنیت شرکت برگزار کنید. شاید هم خودتان برگزار نکنید و در برنامه دیگران چند دقیقه صحبت کنید. سپس در این برنامه پیشنهاد بدهید علاقه‌مندان برای دریافت مشاوره رایگان با شما تماس بگیرند.

۲. در تبلیغات بخواهید خودشان تماس بگیرند

فرض کنیم در مجله‌ای تبلیغ داده‌اید تا خدمات بیمه بفروشید. به جای این کار تبلیغ کنید که حاضرید به تعداد مشخصی از افراد مشاوره رایگان یک‌ساعته بدهید. وقتی خودشان با شما تماس می‌گیرند و درخواست مشاوره می‌کنند شما در جایگاه بسیار

بهتری برای فروش هستید.

۳. برای بازاریابی تلفنی، هیچ‌گاه خودتان پیش قدم نشوید!

حتی اگر می‌خواهید بازاریابی تلفنی انجام دهید کاری کنید خودشان از شما درخواست کنند تماس بگیرید! مثلاً یک پیامک بفرستید و از مخاطبان بخواهید در صورت تمایل به شنیدن یک پیشنهاد عالی برای نصب دوربین مدار بسته عدد خاصی را در پاسخ پیامک ارسال کنند. وقتی چند پیامک دریافت کردید اکنون تماس بگیرید و بگویید در پاسخ درخواست شما برای توضیحات بیشتر با شما تماس گرفتم.

۴. قدر هر تماس تلفنی با شرکت را بدانید!

وقتی کسی با شرکت شما تماس می‌گیرد بسیار خوشحال باشید. اکنون فرصت دارید با او صحبت کنید و پیشنهاد خودتان را ارائه بدهید. اگر شرایط معکوس می‌شد و شما با آن فرد تماس می‌گرفتید به احتمال زیاد به حرف‌های شما گوش نمی‌داد. الان از این فرصت بهترین استفاده را بکنید چون خودش با شما تماس گرفته است.

۵. در مجلات مقاله بنویسید

وقتی کسی با شما تماس می‌گیرد و می‌گوید مقاله شما را خوانده است و احساس می‌کند شما می‌توانید به او کمک کنید، شما در جایگاه قدرت هستید. پس اگر می‌توانید مقالاتی را در مجلات مختلف منتشر کنید تا شما را به عنوان متخصص بشناسند و برای خرید محصولات و خدمات مرتبط، سراغ شما بیایند.

۶. کتاب بنویسید!

چرا تام پیترز از سخنرانی یک‌ساعته ۳۰ هزار دلار به‌دست آورد و کسب‌وکاری بیشتر از

آنچه در توانش بود به راه انداخت، درحالی که سایر سخنرانان زحمت زیادی می‌کشند که در یک سخنرانی درخواست‌های ۳۰۰۰ دلاری یا کمتر داشته باشند؟

دلیل اصلی این بود که او نویسنده کتابی پرفروش است و همه او را به عنوان کارشناس می‌شناسند، پس به جای اینکه او سراغ خریداران احتمالی برود، آن‌ها به سمتش می‌آیند. تماس‌های ورودی بیش از تماس‌های خروجی یعنی تماس‌هایی که خودمان پیش‌قدم می‌شویم، موثر هستند. او تنها با استفاده از روش قانون سیلور به کارآفرینی ثروتمند تبدیل شده است؛ بنابراین شما هم می‌توانید همین کار را انجام دهید.

خلاصه قانون سیلور این است که تا حد امکان با خریداران احتمالی خودمان تماس بگیریم و کاری کنیم خودشان با ما تماس بگیرند. با رعایت این قانون فروش محصولات و خدمات بسیار ساده‌تر خواهد شد.