



### ۳ واقعیت در فروش

امروزه تغییر و تحول در هر رشته از صنعتی، روند بسیار سریع‌تری نسبت به گذشته دارد. چه بخواهیم چه نخواهیم بازار به نحو شگفت‌انگیزی دستخوش تغییر می‌شود و شما هم باید متناسب با آن تغییر کنید. اگر می‌خواهید باقی بمانید نیاز نیست که قوی‌ترین یا باهوش‌ترین باشی؛ بلکه پیروز کسی است که خود را با تغییرات تطبیق می‌دهد.

سه واقعیت که باید در ذهن و عمل شما یکی شود تا به نتایج موفقیت‌آمیزی در فروش و درآمد ایده آل برسید:

#### ۱. کثرت تعداد فروشندگان نسبت به خریداران

امروزه شاهد وجود تعداد بیشتری فروشنده نسبت به خریدارانیم و رقابت در مقایسه با گذشته، شدیدتر و جدی‌تر شده است. با مشتریانی مواجهیم که حاضرند برای کالا یا خدماتی که جذاب است پول خوبی بپردازند. پس بدانید ایستایی و توقف در جایگاه

امروزتان مانع طی کردن مدارج ترقی است.

## ۲. پیچیده شدن فرایند فروش

امروزه فرایند فروش، بسیار پیچیده‌تر و دشوارتر از گذشته است. عرضه کالا و خدمات، قیمت‌ها و امکانات بالقوه، همه و همه از تمایزات شرکت‌ها است.

نیازهای خریداران، خواسته‌ها، اشتیاق و ذوق به خرید و مسائلشان بسیار قابل تامل و پیچیده‌اند. جهت فروش می‌بایست پیوسته در ارتباط، تماس و ملاقات با آن‌ها بود و این به‌سختی کار می‌افزاید و سیر صعودی پیچیده شدن کماکان ادامه دارد. پس فروشندگی موفق است که در این مسیر، همگام با خواسته‌ها و نیازها سریع‌تر حرکت کند تا از قافله تندروی سایر رقبا عقب نماند.

## ۳. ضرورت شفاف‌سازی و روشنگری

تمرکز و شفاف‌سازی، سومین واقعیتی است که نباید از نظر دور داشت. این خصیصه درگذشته کمتر موردتوجه بود. باید قادر به تشخیص دقیق مشتری ایده آل خود باشید، آن‌هم در کوتاه‌ترین زمان ممکن.

به‌بیان‌دیگر، شما به‌عنوان فروشنده تا جایی که امکان دارد می‌بایست از صرف و هدر دادن وقت مشتری که توان و قصد خرید ندارد، اجتناب نمایید.

به خود بگویید باید در سریع‌ترین زمان ممکن مشتری ایده آل را بیابم و از این بابت وقت بیشتری تلف نکنم. همچنین از خود بپرسید چرا مشتری من را به سایر رقبا ترجیح داده است؟ پیروزی در این رقابت چه منفعتی را برای من رقم می‌زند؟

با وسعت بخشیدن در حوزه شفاف‌سازی و روشنگری، بهترین مشتری‌های محصولات و خدماتتان را خواهید یافت. چه‌بسا در زمانی کوتاه‌تر قادر به شناسایی آن‌ها خواهید بود. با تمرکز و تامل بر این مشتریان ویژه، حدود ۲۰ درصد سرمایه‌داری خواهید



داشت و نردبان ترقی را طی خواهید نمود.

[message\_box text\_color="light]

منبع: کتاب «اوج موفقیت در فروش و ایجاد رابطه با خریدار»

نویسنده: برایان تریسی

ناشر: کاکتوس

ترجمه: سوسن باباگپ

[message\_box/]