۱۲ راهکار ارتباطی برای حذف تماس سرد

تماس سرد یکی از روش‌های **بازاریابی تلفنی** است. منظور از تماس سرد، تماس فروشنده با مشتری احتمالی بدون اطلاع قبلی مشتری است که معمولا با پاسخ سردی روبه‌رو می‌شود.

در زیر ۱۲ راهکار ارتباطی برای حذف تماس سرد ارائه می‌شود:

۱. ارتباط برقرار سازید و مراجعان را جلب کنید

به ملاقات مشتریان موجود بروید. ایده‌ها و کمکتان را ارائه کنید.

۲. برای ایجاد ارتباط جدید از لینکدین استفاده کنید

از جستجوی «صفحه‌کلید» لینکدین برای کشف مشتریان احتمالی ناشناخته استفاده کنید. سپس بدون استفاده از کلمه بندی استاندارد لینکدین با آن‌ها در ارتباط باشید. خلاق باشید.

۳. از شبکه غیررسمی ارتباطی‌تان بخواهید که شما را به مشتری‌ها توصیه کنند

ایجاد و حفظ ارتباط با صاحبان صنایع محلی، سهم به سزایی در موفقیت شما ایجاد می‌کند. افرادی را که به توانایی شما احترام می‌گذارند و تحسین می‌کنند، همان‌گونه که شما آن‌ها را احترام و تحسین می‌کنید، برگزینید.

۴. شبکه‌ای حضوری با بالاترین سطوح اجتماعی تشکیل دهید

در بالاترین سطوح گردهمایی‌های مدیران ارشد شرکت کنید و با آن‌ها تعامل کنید.

۵. به یک مجتمع تجاری بپیوندید

در سازمانی که صاحبان صنایع دور هم جمع می‌شوند، عضو شوید.

۶. در مجامع عمومی سخن بگویید

همه گروه‌های اجتماعی مشتاق‌اند که در جلسات هفتگی خود، سخنرانی داشته باشند؛ اگر شما سخنرانی ارزشمندی ارائه کنید که فراموش‌نشدنی باشد، هر یک از شرکت‌کنندگان مایل به ایجاد ارتباط با شما خواهند بود. هر بار که سخنرانی می‌کنید، توانایی بالقوه خلق ۵۰ ارتباط را خواهید داشت.

۷. در نمایشگاه‌ها سخن بگویید

چرا نباید هر بار که کسی از مقابل غرفه شما عبور می‌کند، با گفتگوی جذابی او را به تحسین وادارید؟

۸. مقاله‌ای بنویسید

هیچ‌چیز همانند کلمات نوشته‌شده، توجه افراد را به خود جلب نمی‌کند. به‌عنوان یک متخصص شناخته شوید و خود را جای کسانی بگذارید که به شما پاسخ مثبت می‌دهند.

۹. اطلاعات مستند شرکتتان را بنویسید

مدیران عامل مایل‌اند که شهرت زیادی کسب کنند. وفاداری مشتریان را حفظ کنید، وفاداری کارمندان را حفظ کنید، از این بابت مشکلی نداشته باشید که امنیت را حفظ کنند و منافعی به دست بیاورند. بنویسید که چگونه به این اهداف دست‌یافته‌اید و همه مایل به خواندن آن خواهند بود.

۱۰. ارجاع دهید

بله، چه چیزی بهتر از شهرت و تبلیغ دهان‌به‌دهان؟

هشدار: این یکی مستلزم تلاشی سخت است.

۱۱. با مشتریان موجود که ۱۰۰ درصد از تولیداتتان استفاده

نمی‌کنند، تماس بگیرید

شما در حیاط‌خلوتتان طلا دارید! هیچ تماس سردی موردنیاز نیست. با مشتریان موجود تماس بگیرید و توجه بیشتر آن‌ها را جلب کنید.

۱۲. با مشتریان ازدست‌داده، از نو ارتباط برقرار سازید

این راهکار تکراری کوچک، نتایج زیادی خواهد داشت. البته نیاز به شهامت دارد تا ارتباط مجددی خلق کنید؛ اما وقتی کشف کردید که «چرا» آن‌ها را ازدست‌داده‌اید، می‌توانید به خلق راهکارهایی بپردازید که ازدست‌رفته‌ها را جبران کنید.

زمان تلف شده در تماس سرد

استفاده واقعی شما از وقتی‌که برای یک کار بیهوده صرف می‌کنید، چیست؟ این چیزی است که شما نمی‌خواهید ببینید و چقدر وقتتان را در این زمینه تلف کرده‌اید؟ این را هم نمی‌خواهید بدانید. ناچار به این کار هستید؟ رئیستان دستور داده؟ راهکاری برای تغییر مسیر به شما نشان داده می‌شود: **وقتتان را تقسیم کنید.**

اگر ناچارید ۵۰ تماس سرد در هفته داشته باشید، وقت کافی هم برای ارتباط با ۵۰ مشتری موجود یا ازدست‌داده هم، در همان هفته اختصاص بدهید.

سپس از رئیستان بخواهید که در هر دو نوع تماس با شما همکاری کند. بگذارید که او بیهودگی تماس سرد را ببیند. از او بخواهید که خود مسئولیت ۵۰ تماس سرد را به عهده بگیرد.

["message_box text_color="light]

شما می‌توانید ضمن دو برابر کردن تعداد فروشتان با استفاده از راهکارهای گفته شده، مشتریان مایل به خرید را به خود جذب کنید، به‌گونه‌ای که رئیستان دیگر در

کوتاهی شما در زمینه تماس سرد ایراد نگیرد و حتی از شما بپرسد: چگونه این کار را کردی؟
[message_box/]

["message_box text_color="light]
منبع: کتاب « اسرار فروش»
نویسنده: جفری گیتوم
ناشر: سیته
ترجمه: منیژه شیخ جوادی
[message_box/]