



۳ عامل تعیین کننده میزان فروش

خیلی وقت‌ها فکر می‌کنیم اگر محصول خوبی داریم و تبلیغاتی هم انجام دهیم حتما این محصول به خوبی فروخته می‌شود و فروش آن بیشتر خواهد شد. ولی در دنیای واقعی اغلب این‌طور نیست؛ مثلا برندهایی مثل اپل، مایکروسافت و... شاید به آن مفهومی که ما فکر می‌کنیم آن قدر تبلیغات نمی‌کنند و در نهایت فروش عالی هم دارند. شاید در مورد محصول خود خیلی توضیح نمی‌دهند، ولی افراد زیادی صف می‌ایستند تا این محصولات را بخرند.

بنابراین بیایید دید جدیدی نسبت به بازاریابی کسب کنیم و ببینیم ۳ عامل تعیین کننده‌ای که باعث می‌شود افراد خرید را انجام دهند چه مواردی هستند.

۱. چه کسی محصول را می‌فروشد؟

شاید عین یک محصول را من بفروشم و عرضه کنم و برایتان جذاب نباشد؛ ولی فردی با اعتبار و معروفیت بیشتر همین محصول را ارائه کند و باعث فروش شود. به همین

دلیل است که اغلب برندهای معروف سعی می‌کنند از یک سفیر برند، هنرپیشه معروف یا از یک فرد مطرح جامعه استفاده کنند تا آن محصول و خدمتشان را تبلیغ کنند، چون به این نتیجه رسیده‌اند که یکی از عوامل تعیین‌کننده و مهم در میزان فروش این است که «چه کسی این محصول را می‌فروشد؟»

بنابراین باید برای خودمان یک جایگاه بالایی درست کنیم. فرض کنید کفش می‌فروشید، کافی نیست که پشت محصولات پنهان شویم و اثری از خودمان نباشد و توقع داشته باشیم خوب بفروشیم؛ لازم است که خودمان را نشان دهیم، صحبت کنیم، برندسازی انجام دهیم، به‌عنوان متخصص کفش معرفی شویم و...

در این حالت وقتی می‌بینند کسی که این محصول را می‌فروشد فرد خاص و ارزشمندی است و حرفی برای گفتن دارد فروشمان بیشتر می‌شود.

بنابراین اولین درسی که یاد گرفتیم این است که نه‌تنها محصول مهم است، بلکه بسیار مهم است که این محصول را کی می‌فروشد یا پیشنهاد می‌دهد؟

۲. چه کسی محصول را می‌خرد؟

اگر شما محصولات گران و خاصی دارید و به افرادی پیشنهاد می‌دهید که اصلاً توانایی خرید آن را ندارند، فقط اعتبار خودتان را خراب می‌کنید و نسبت به کسب‌وکار و محصولاتتان ذهنیت منفی ایجاد می‌کنید.

بنابراین با دقت انتخاب کنید که چه کسانی محصولات شما را بخرند. البته در دنیای واقعی این موضوع امکان‌پذیر نیست که تعیین کنید چه کسانی محصولاتتان را بخرند، ولی می‌توانید نمونه‌ای از مشتریان خوبی که توانایی خرید را دارند و قدر محصولاتتان را می‌دانند، انتخاب کنید و سعی کنید کل عملیات بازاریابی، تبلیغاتی که درست می‌کنید و... برای این فرد خاص باشد؛ حداقل این فرد را در ذهنتان مدنظر داشته باشید و توضیحات را برای این فرد بگویید.

شاید محصولاتتان عالی باشد ولی به خریدارهای اشتباهی معرفی می‌کنید و موفقیت

چندانی نخواهید داشت.

۳. کجا محصول را می‌فروشید؟

اگر محصولی را کنار پیاده‌رو بفروشید، مسلماً نمی‌توانید آن را گران بفروشید، ولی اگر همان محصول، با همان کیفیت در یک نمایشگاه بسیار لوکس، حتی در یک محفظه شیشه‌ای قرار داده شود و می‌توانید آن را با قیمت بیشتری بفروشید.

بنابراین این موضوع مهم است که خودتان به‌عنوان صاحب کسب‌وکار کنترل کنید که محصولاتتان کجا فروخته می‌شود. منظور از کجا فقط موقعیت جغرافیایی نیست؛ بلکه در چه محیطی فروخته می‌شود و آن محیط چقدر اعتبار دارد، آیا در نمایشگاه‌ها است، آیا در فروشگاه لوکس است یا در مغازه کوچک و بی‌کیفیت است.

تمام این موارد در میزان فروش محصول شما تاثیر خواهد داشت. بنابراین اگر این ۳ مورد را در نظر بگیرید و سعی کنید روی بهبود هرکدام از این سه مورد کار کنید، مطمئن باشید فروش‌هایی را تجربه خواهید کرد که اصلاً شاید فکرش را نمی‌کردید.