



## راهکارهای فروش موفق با چهار کلمه قدرتمند!

این مقاله فقط اشاره‌ای به نکات کلیدی مطرح‌شده در ویدیو است. برای مشاهده ویدیوی کامل لطفا بر دکمه بالا کلیک کنید.

### فروش با چهار کلمه قدرتمند!

امروز می‌خواهم یک ترفند بسیار جذاب برای افزایش فروش به شما ارائه دهم که سال‌هاست در کشورهای دیگر و به‌خصوص آمریکا استفاده می‌شود. این روش به قدری موثر است که مدرسین فروش حرفه‌ای از ده‌ها سال قبل آن را آموزش می‌دهند.

خلاصه این روش این است که هر وقت خریدار یک محصول را انتخاب کرد و به مرحله پرداخت رسید، می‌توانیم از چهار کلمه‌ای استفاده کنیم که می‌تواند فروش ما را متحول کند. حتما شما هم کنجکاو هستید که این چهار کلمه چیست. این چهار کلمه عبارتند از: «شما دو گزینه دارید».

## پیشنهاد دو گزینه

بیا بید این تکنیک را با یک مثال شروع کنیم. فرض کنید یک نفر تلویزیونی را انتخاب کرده و می‌خواهد آن را بخرد. در اینجا فروشنده می‌تواند به او بگوید: «شما دو گزینه دارید.» گزینه اول این است که همان تصمیم خود را ادامه بدهید و گزینه دوم یک پیشنهاد است که ما به عنوان فروشنده به آن شخص می‌دهیم.

نکته مهم این است که همیشه گزینه اول، همان چیزی است که خریدار در ابتدا می‌خواست بخرد. اما در گزینه دوم، ما می‌توانیم پیشنهاداتی ارائه دهیم که فروش را افزایش دهد. به عنوان مثال، اگر شخص یک تلویزیون ۶۵ اینچ می‌خرد، فروشنده می‌تواند بگوید: «شما می‌توانید همین تلویزیون را بخرید یا با پرداخت مبلغی بیشتر، یک تلویزیون بزرگ‌تر بخرید.» این نوع پیشنهاد به خریدار این احساس را می‌دهد که گزینه‌های بیشتری در اختیار دارد و ممکن است او را به خرید محصولی با ارزش بالاتر ترغیب کند.

## آپ‌سلینگ

تکنیک دیگری که می‌توانیم از آن استفاده کنیم، آپ‌سلینگ (Upselling) است. به این معنا که به خریدار پیشنهاد می‌دهیم که به جای خرید محصولی که در نظر دارد، یک محصول ارتقا یافته بخرد. به عنوان مثال، اگر شخصی یک تلویزیون ۶۵ اینچ انتخاب کرده است، می‌توانیم بگوییم: «شما می‌توانید این تلویزیون را بخرید، اما با پرداخت مبلغ بیشتر، می‌توانید یک تلویزیون ۷۵ اینچ هم داشته باشید.» این نوع پیشنهاد می‌تواند باعث افزایش رضایت خریدار و همچنین افزایش مبلغ فاکتور شود.

## فروش مکمل

روش دیگری که می‌توانیم به کار ببریم، فروش مکمل (Cross-selling) است. در این

روش، به خریدار پیشنهاد می‌دهیم که محصولی را که خریده است همراه با اقلام و تجهیزات مکملی خریداری کند. به عنوان مثال، اگر شخصی یک تلویزیون ۶۵ اینچ می‌خرد، می‌توانیم بگوییم: «شما می‌توانید این تلویزیون را با سینمای خانگی یا تجهیزات جانبی دیگر خریداری کنید.» این کار نه تنها به افزایش فروش کمک می‌کند، بلکه باعث می‌شود خریدار احساس کند که تجربه خرید بهتری داشته است.

## پیشنهادات خلاقانه

در نهایت، می‌توانیم به خریدار پیشنهاداتی خلاقانه بدهیم. به عنوان مثال، می‌توانیم بگوییم: «شما می‌توانید یک تلویزیون ۶۵ اینچ بخرید یا دو عدد از آن را خریداری کنید و ما یک سینمای خانگی رایگان به شما هدیه می‌دهیم.» این نوع پیشنهادات ممکن است در ابتدا نامعقول به نظر برسند، اما در واقع می‌توانند فروش را به طرز چشمگیری افزایش دهند.

## کسب‌وکارهای تک محصولی

بسیاری از کسب‌وکارها تنها یک محصول می‌فروشند و به همین دلیل نمی‌توانند پیشنهادات مکمل ارائه دهند. اما حتی این کسب‌وکارها هم می‌توانند از روش‌های خلاقانه استفاده کنند. به عنوان مثال، می‌توانند به خریدار بگویند: «شما دو گزینه دارید: یا همین محصول را بخرید یا با پرداخت مبلغ بیشتری، ما محصول شما را تا دو سال ضمانت می‌کنیم.» این نوع ضمانت می‌تواند باعث افزایش اعتماد خریدار به محصول شود و او را به خرید ترغیب کند.

## ایده‌های خلاقانه برای کسب‌وکارها

شما می‌توانید ایده‌های خلاقانه دیگری نیز پیدا کنید. به عنوان مثال، می‌توانید به خریداران بگویید: «شما یک تلویزیون می‌خرید، اما ما حمل و نصب رایگان آن را انجام

می‌دهیم.» یا حتی می‌توانید پیشنهاد دهید که تا سه ماه بعد از خرید، هر مشکلی داشتند، می‌توانند با شما تماس بگیرند و شما به آن‌ها کمک خواهید کرد. این نوع خدمات پس از فروش می‌تواند به شدت رضایت مشتریان را افزایش دهد.

## خلاصه نکات

استفاده از چهار کلمه «شما دو گزینه دارید» می‌تواند فروش شما را متحول کند. پیشنهادات آپ‌سلینگ و فروش مکمل می‌توانند به افزایش مبلغ فاکتور کمک کنند. پیشنهادات خلاقانه و خدمات پس از فروش می‌توانند اعتماد مشتریان را جلب کنند. فراموش نکنید که همیشه به خریداران گزینه‌های بیشتری بدهید.

به یاد داشته باشید که هدف اصلی از این تکنیک‌ها فقط افزایش فروش نیست، بلکه ارائه تجربه‌ای بهتر به مشتریان است. اگر بتوانید به خریداران خود گزینه‌های بیشتری بدهید و آن‌ها را به خرید محصولات با کیفیت‌تر ترغیب کنید، در نهایت هم شما و هم مشتریان‌تان از این موضوع سود خواهید برد.

امیدوارم این نکات برای شما مفید واقع شده باشد و بتوانید از آن‌ها در کسب‌وکار خود بهره ببرید.