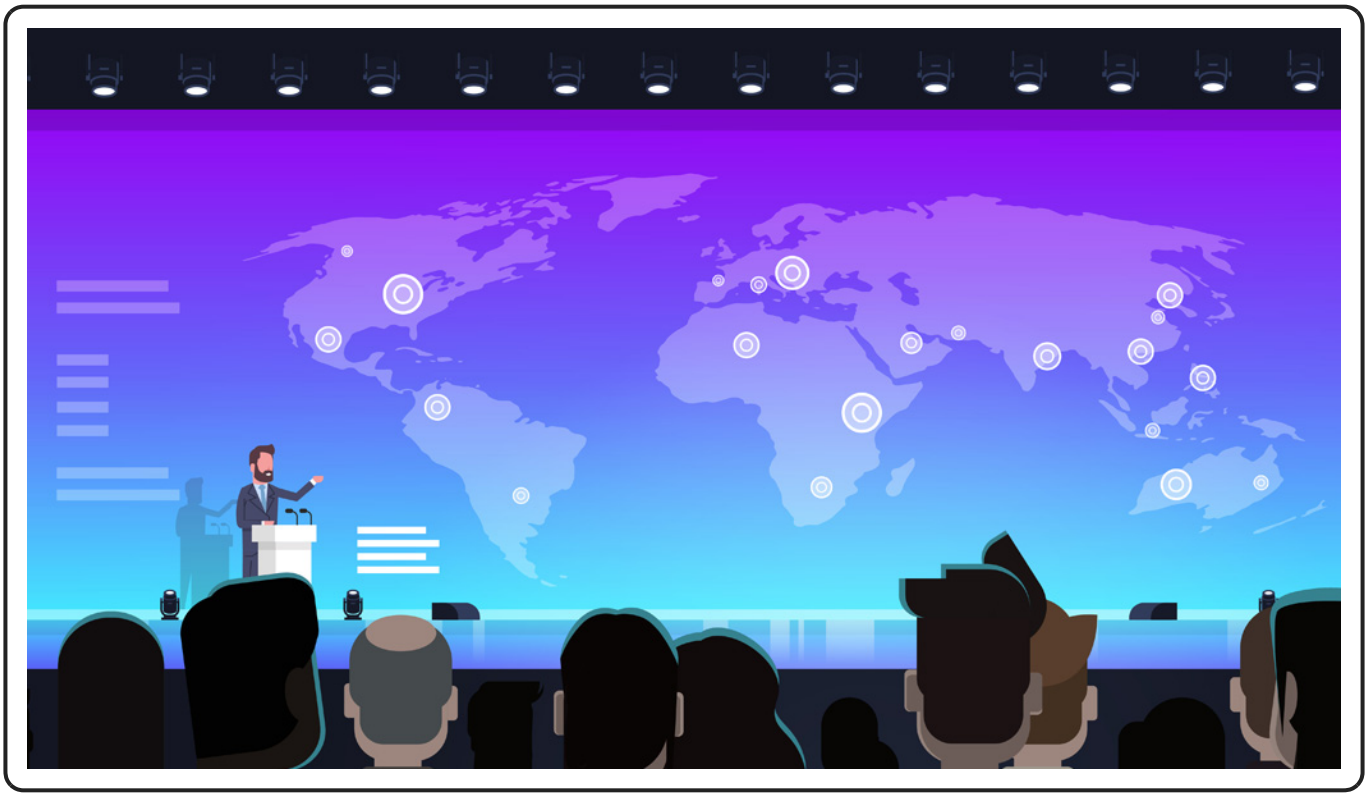

## برگزاری سمینار رایگان؛ روشی بی‌نظیر برای بازاریابی

اگر حرفه شما طوری است که معمولا مشتریان در منطقه شما یا در شهر خودتان ساکن هستند، آن‌ها را به سمینار یا کارگاه‌های کوتاه‌مدت دعوت کنید تا از نزدیک کیفیت محصول یا خدمات شما را ببینند، بدون آنکه مجبور به صرف هزینه شوند. سالن‌های زیبایی، کتاب‌فروشی‌ها، فروشندگان لوازم کامپیوتر و ... می‌توانند اقدام به برگزاری سخنرانی‌ها، دوره‌های کوتاه‌مدت یا سمینارهای رایگان کنند و مطمئن باشند که عده‌ای از حاضران به خرید کالا ترغیب خواهند شد.

اگر فروشنده وسایلی هستید که خریدار، خود می‌تواند آن را نصب و راه‌اندازی کرده و از آن استفاده کند، می‌توانید کلاس‌های رایگان نصب و راه‌اندازی برگزار کنید و همچنین مزایای داشتن محصول و استفاده از آن را نشان دهید.

پس از برگزاری دوره، می‌توانید مشتریان را ترغیب به آغاز پروژه یا کاری کنید و ابزار مورد نیاز را به فروش برسانید.

اگر کار شما ارائه خدمات است، در این دوره‌ها می‌توانید توانایی‌های خود را به

وضوح توضیح دهید و به مشتریان نشان دهید که با استفاده از خدمات شما چه سودی خواهند برد و زندگی آن‌ها چگونه آسان‌تر خواهد شد.

اگر در فهرست خود، افرادی وجود دارند که برای خرید محصولات شما تحقیق کرده‌اند ولی تا به حال از شما چیزی نخریده‌اند، می‌توانید سخنرانی مخصوص برای این افراد ترتیب دهید و موانع خرید آن‌ها را برطرف کنید. احتمال خرید این‌گونه افراد بسیار زیاد است، زیرا قبلا در فکر خرید از شما بوده‌اند، ولی عاملی باعث انصراف آنان شده است.

برگزاری سمینارهای حضوری، روشی فوق‌العاده برای آشنایی و ایجاد روابط دوستانه با مشتریان است. همچنین فرصت خوبی برای شما است تا مشتریان را از نزدیک بشناسید و اطلاعاتی را در مورد آن‌ها به دست آورید، نظرات آن‌ها را درباره کار خود بدانید و دلایل خرید یا نخریدن کالایی خاص را دریابید. همچنین در این جلسات، می‌توانید افرادی را برای اعطای نمایندگی یا همکاری‌های دیگر و حتی استخدام بیابید.

## پیشنهاد مدیر سبز

برگزاری دوره‌های رایگان، یکی از بهترین روش‌های بازاریابی و فروش هستند.

به سمینار به عنوان فرصتی برای فروش بنگرید

وقتی در حال آماده شدن برای برگزاری سمینار یا دوره هستید، با این دید به موضوع نزدیک شوید که هدف شما فروش محصول و کسب درآمد است. پیشنهاد خود را به دقت تنظیم و قیمت آن را تعیین کنید، درآمد حاصل را تقریب بزنید.

تبلیغات، فهرست قیمت و اطلاعات لازم برای ارائه را آماده کنید تا به حاضران بدهید.

روشی برای پاسخگویی و فروش ایجاد کنید تا مشتریان بتوانند خرید را به سادگی انجام دهند؛ مثلا از سیستم پاسخگوی خودکار تلفنی، وب‌سایت یا شخصی به عنوان فروشنده استفاده کنید و روش خرید را به حاضران توضیح دهید.

از هر رسانه تبلیغاتی برای اعلام برگزاری سمینار رایگان استفاده کنید. با ارسال ایمیل به اعضای وب‌سایت، می‌توانید آنان را مطلع سازید، حتی می‌توانید با مجلات وابسته به زمینه کاری شما، تماس بگیرید و خبر برگزاری سمینار را به آنان بدهید تا در مجله چاپ کنند.

## سمینارها و دوره‌ها را به درآمد تبدیل کنید

کارگاه‌ها و سمینارهای موفق معمولا حاوی اطلاعات باارزش و عملی برای حاضران هستند. سپس برگزارکنندگان یک مرحله جلوتر می‌روند و محصولات یا خدماتی را معرفی می‌کنند که می‌توان بلافاصله آن‌ها را خریداری کرد. برای دست‌یابی به حداکثر فروش می‌توان:

### ۱. در انتهای اتاق یا سالن اقدام به فروش محصولات کنید

تمامی محصولات و خدمات لازم برای به کارگیری مطالب گفته شده در سمینار را به صورت یک بسته کامل درآورید و آن را به فروش برسانید.

### ۲. پیشنهاد مشاوره با قیمتی ویژه بدهید

اگر کار شما ارائه مشاوره است، مثلا کانون تبلیغاتی دارید، مشاور بازاریابی هستید یا در زمینه‌های دیگر مشاوره می‌دهید، تمامی خدمات مشاوره‌ای خود را در فهرستی یادداشت کنید و با تخفیفی ویژه به حاضران ارائه دهید. می‌توانید به افرادی که خدمات مشاوره‌ای را می‌خرند، هدایایی باارزش بدهید، مثلا یک دوره آموزشی یا مشاوره‌ای را بر روی سی‌دی به آن‌ها جایزه دهید.

### ۳. یک برنامه پیشرفته بفروشید

شما می‌توانید دوره‌ای اینترنتی، مقالات کاربردی یا برنامه‌ای را بفروشید که بلافاصله پس از پایان سمینار شروع می‌شود؛ مثلا در یک سمینار رایگان یک‌ساعته می‌توانید درباره روش‌های بالا بردن فروش اینترنتی آموزش دهید و برای ساعت دوم سمینار بلیط بفروشید و به جزئیات و نکات عملی بپردازید.

### ۴. کارگاه‌های یک‌روزه بفروشید

اگر در سمینار ایده‌هایی را معرفی می‌کنید، می‌توانید با فروش دوره‌های فشرده یک‌روزه، به روش‌های عملی این کار بپردازید. حتی می‌توانید فهرست دقیقی از مطالبی که در دوره یک‌روزه ارائه می‌شوند را تهیه کنید و به حاضران بدهید.

### ۵. بازاریابی تلفنی به حاضران

پس از چند روز با افرادی که در دوره‌های شما حاضر شدند و هیچ محصولی را نخریدند، تماس بگیرید و پیشنهاد خود را ارائه دهید. حتی می‌توانید برای این دسته از حاضران پیشنهاد خاصی تهیه کنید و با آن‌ها در میان بگذارید.

## در مکان‌های دیگر درباره کسب‌وکارتان سخنرانی کنید

برگزاری دوره‌ها و کارگاه‌ها را به محل کار خود محدود نکنید. باشگاه‌ها، انجمن‌ها، حتی سازمان‌ها و شرکت‌ها نیز محل مناسبی برای ارائه سخنرانی هستند. این‌گونه سخنرانی‌ها روشی بی‌نظیر برای بازاریابی و افزایش فروش هستند.