



چگونه می‌توان فروش را آسان‌تر کرد؟

فروش یکی از چالش‌برانگیزترین کارها برای بسیاری از افراد است. اما چرا این‌گونه است؟ در این مقاله، به بررسی دلایل سختی فروش و راهکارهایی برای بهبود مهارت‌های فروش پرداخته می‌شود. با من همراه باشید تا از تجربیات من بهره‌مند شوید.

چرا فروش سخت است؟

اولین دلیلی که فروش را برای برخی دشوار می‌کند، این است که آنها می‌خواهند مشتریان خرید کنند. این یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات تازه‌کارها در فروش است. اگر به جای تمرکز روی فروش، بر کمک به دیگران برای حل مشکلاتشان تمرکز کنید، فروش برایتان آسان‌تر خواهد بود.

قانون میانگین‌ها

یکی از نکات کلیدی، قانون میانگین‌هاست. این قانون می‌گوید از هر تعداد ارائه‌ای

که انجام می‌دهید، تعداد مشخصی به فروش منجر می‌شود. برای مثال، ممکن است از هر ۱۰ ارائه، ۱ فروش داشته باشید. این میانگین برای هر فرد متفاوت است. با این حال، می‌توانید این میانگین را با تکنیکی به نام «پیش‌القایی» افزایش دهید.

«پیش‌القایی» چیست؟

پیش‌القایی یعنی به جای اینکه به مشتریان درباره محصولات یا خدماتتان آموزش دهید، درباره نتایجی که به دنبال آن هستند آموزش دهید. اگر بتوانید به مشتریان کمک کنید تا درباره تغییراتی که می‌خواهند اطلاعات بیشتری کسب کنند، احتمال اینکه آنها به شما پاسخ مثبت دهند به طرز چشمگیری افزایش می‌یابد.

تجربه شخصی من

در سال ۲۰۲۳، ما بیش از ۱۵ میلیون دلار درآمد داشتیم، بدون اینکه هزینه‌ای برای تبلیغات کنیم. دلیل این موفقیت، تولید محتوای باکیفیت و مفید در یوتیوب است. ما ۴۲۰ ویدیو در یوتیوب داریم که به مشتریان کمک می‌کند تا احساس کنند برایشان ارزش قائلیم و همین باعث می‌شود تمایل بیشتری به خرید از ما داشته باشند.

ایجاد اعتماد و اعتبار

تحقیقات نشان می‌دهد که یک فرد باید حداقل ۷ ساعت با شما وقت بگذراند تا احساس کند شما را می‌شناسد و به شما اعتماد دارد. متأسفانه، بسیاری از افراد بلافاصله بعد از آشنایی با مشتریان، سعی می‌کنند به آنها چیزی بفروشند. این رویکرد معمولاً نتیجه‌ی معکوس می‌دهد.

تولید محتوای ارزشمند

تولید محتوای ارزشمند نه تنها کمک می‌کند تا اعتبار خود را بسازید، بلکه به شما اجازه می‌دهد تا به مشتریان نشان دهید که برایشان ارزش قائلید. من هر روز

ویدیوهای جدیدی منتشر می‌کنم و همین باعث می‌شود مشتریان به من نزدیک‌تر شوند و احساس کنند به آنها خدمت می‌کنم.

قانون مزرعه

یکی از قوانین اساسی در فروش، قانون مزرعه است. هر عمل، کلمه یا فکر شما، دانه‌ای است که در باغ آینده شما کاشته می‌شود. اگر دانه‌های خوب بکارید، برداشت خوبی خواهید داشت.

کاهش فشار در فروش

به جای اینکه سعی کنید مردم را متقاعد به خرید کنید، به آنها کمک کنید تا خودشان تصمیم بگیرند. این رویکرد باعث می‌شود مشتریان احساس راحتی بیشتری کنند و تمایل بیشتری به خرید داشته باشند.

تکنیک‌های فروش موثر

برای اینکه در فروش بهتر شوید، باید به چند نکته توجه کنید:

- **بهتر بودن در خرید:** شما باید مانند یک خریدار خوب رفتار کنید. اگر از پرداخت پول خوشحال باشید، دیگران هم از پول دادن به شما خوشحال خواهند بود.
- **فروش به گروه‌ها:** به جای فروش فردی، سعی کنید به گروه‌ها ارائه دهید. این روش باعث می‌شود سریع‌تر و موثرتر بفروشید.
- **پرسش‌های موثر:** در طول تماس‌های فروش، از مشتریان بپرسید که چه چیزی در ارائه‌ی شما برایشان جذاب بوده و چه سوالاتی دارند. این کار به شما کمک می‌کند تا به مشکلات آنها پاسخ دهید و اعتمادشان را جلب کنید.

پاسخ به اعتراضات

اعتراضات معمولاً سوالاتی هستند که به دلیل عدم پاسخگویی در ارائه شما باقی

مانده‌اند. بنابراین، به جای ترسیدن از اعتراضات، به آنها پاسخ دهید و به مشتریان اطمینان دهید که به نیازهایشان توجه دارید.

نتیجه‌گیری

فروش فرایندی پیچیده است، اما با رعایت نکات گفته‌شده و تمرکز روی ایجاد ارزش و اعتماد، می‌توانید فروشتان را به طرز چشمگیری افزایش دهید. به یاد داشته باشید که باید به مشتریان خدمت کنید و به آنها کمک کنید تا تصمیمات بهتری بگیرند. اگر این کار را انجام دهید، نه تنها فروش بیشتری خواهید داشت، بلکه مشتریان وفادارتری هم پیدا خواهید کرد.