



استفاده از فروشندگان غیرمعمول

در هر کسب و کاری، فروشندگانی وجود دارند که می‌توانید محصولات خود را به آنها عرضه کنید تا آنان نیز به مشتریان خود عرضه کنند. آنها ممکن است نماینده فروش شرکتی دیگر، مشاور، ارائه‌دهنده خدمات یا حتی پرستار باشند. این فروشندگان نامتعارف می‌توانند به فروشندگانی حرفه‌ای برای شما تبدیل شوند. کاری که باید انجام دهید آن است که ارزش محصولات خود را برایشان توضیح دهید و سود مناسبی بابت هر فروش در نظر بگیرید.

یافتن فروشندگانی فعال که بتوانند مشتریانی برای شما فراهم کنند

وقتی که من به منظور طراحی استراتژی برای رشد یک آژانس تبلیغاتی که بخش طراحی وبسایت را به تازگی راه‌اندازی کرده بود استخدام شدم، سریعاً جلسه مطرح کردن ایده‌ها را با صاحبان آژانس برگزار کردم و درباره افرادی که با مشتریان احتمالی

شرکت تبلیغاتی تماس تلفنی می‌گرفتند، صحبت می‌کردند، می‌فروختند، ملاقات می‌کردند و مشاوره می‌دادند اطلاعات کسب کردم. آن‌ها نه تنها با مشتریان احتمالی در تماس بوده و حسن نیت خود را به آنان نشان داده بودند، بلکه در وضعیتی بودند که می‌دانستند آیا شرکتی در حال بررسی ایجاد یک وبسایت در آینده‌ای نزدیک است یا نه.

این افراد یا فروشندگان غیرمعمول چه کسانی بودند؟

فروشندگان خدمات آگهی‌های مجله

صاحبان فروشگاه‌های سخت‌افزار و نرم‌افزاری کامپیوتر

کسانی که سیستم‌های پردازش اطلاعات طراحی می‌کردند

شرکای تجارت مشترک که محصولات و خدمات خودشان را با شرکت مشتری آینده باهم می‌فروختند.

فراهم‌آوردگان سرویس‌های اینترنتی

نویسندگان صفحات خبری و سرویس‌های مشاوره

طراحان وبسایت یک‌نفره که توانایی به عهده گرفتن پروژه‌های بزرگ را نداشتند و معمولاً وبسایت‌های پیچیده شرکت‌های بزرگ را طراحی نمی‌کردند.

متن ماهرانه‌ای تهیه کردم تا برای هر کدام از فروشندگان نامعمول ارسال شود. در نامه از نیاز ما برای دستیابی به مشتریان آن‌ها نوشتم و توضیح دادم که چگونه استفاده از خدمات طراحی وبسایت ما، به نفع مشتریان آن‌ها خواهد بود و آنکه هر فروشنده پس از معرفی مشتری به ما سود قابل توجهی کسب خواهد کرد.

نسخه‌ای برای درمان

در مورد دیگری، برای یکی از مشتریانم که نویسنده کتاب «سوپ جوجه برای روح» است با پرستاران صحبت کردیم که در صورت فروش این کتاب به افراد خانواده یا دوستان شخص بیمار، سودی دریافت کنند.

برنامه نسخه درمان این‌چنین بود که دفترچه‌ای با نام نسخه‌های درمان چاپ کردیم که هر صفحه آن به راحتی کنده و به بیمار داده می‌شد. این نسخه درمان در واقع کوپن خرید کتاب با تخفیف بود.

پرستاران به راحتی می‌توانستند این دفترچه را در کیف خود جای داده و در مواقع لازم یک برگ از آن را بکنند و به بیمار یا خانواده اش توصیه کنند و حتی به آن‌ها کمک کنند که کتاب مورد نظر را به صورت تلفنی سفارش دهند. این روش بسیار مورد علاقه پرستاران واقع شد و آن‌ها به بهترین فروشندگان کتاب تبدیل شدند.