

کتاب راهکارهای افزایش فروش تلفنی یک دقیقه ای! (رایگان)

فروش تلفنی، یکی از ابزارهای قدرتمند فروش محسوب می شود. اگر به دنبال جدیدترین متد فروش تضمینی و معجزه آسا هستید، پیشنهاد می کنیم این مطلب را از دست ندهید. در همین صفحه، لینک این مطلب را به صورت فایل pdf دانلود رایگان کتاب راهکارهای افزایش فروش تلفنی یک دقیقه ای در اختیار شما عزیزان قرار داده ایم.

از طریق مطالعه کتاب راهکارهای عملی افزایش فروش می توانید با تکنیک های کاملاً علمی و امتحان شده در ایران، فروش خود را به صورت چشمگیری افزایش دهید و غوغا به پا کنید. در ادامه نحوه فروش تلفنی موفق را که آمیخته با روانشناسی فروش تلفنی است می خوانید.

همچنین از کلمات تاثیر گذار در فروش مطلع می شوید که بر پرزنت فروش تاثیر مستقیم دارند. این مطلب که کتاب راهنمای جامع مذاکره تلفنی موفق است به شما کمک می کند تا اهداف فروش که برای خودتان تعیین کرده اید برسد.

راهکارهای افزایش فروش تلفنی یک دقیقه ای بدون اتلاف وقت، مذاکره را به نتیجه می رسانند. کارشناس فروش تلفنی حرفه ای می داند که تایم طولانی صحبت تلفنی، ملاک موفقیت در فروش نیست، بلکه عامل تعیین کننده موفقیت در یک مذاکره، هدفمند بودن و اجرای سیاست های فروش تلفنی است.

دانلود کتاب راهکارهای افزایش فروش تلفنی یک دقیقه ای

با کلیک روی لینک زیر می توانید به صورت رایگان، دانلود کتاب راهکارهای افزایش فروش تلفنی یک دقیقه ای را انجام دهید. این کتاب راهکارهای عملی افزایش فروش را به شما آموزش می دهد و در قالب کتاب الکترونیکی PDF قابل استفاده در گوشی موبایل و ویندوز است.

اگر کارشناس فروش تلفنی یا مدیر یک کسب و کار هستید، روانشناسی فروش تلفنی می تواند کمک موثری در بالا بردن درآمدها داشته باشد. پیشنهاد می کنیم حتماً کتاب راهنمای جامع مذاکره تلفنی موفق را بخوانید تا با جادوی کلمات تاثیر گذار در فروش آشنا شوید. پرزنت فروش تلفنی و روش های جذب مشتری برای فروش بیشتر با دانستن این راهکارهای کاربردی را از دست ندهید و با مطالعه این فایل، نحوه فروش تلفنی موفق را به سادگی بیاموزید.

برای دانلود PDF رایگان کتاب فروش تلفنی اینجا کلیک کنید.

خلاقیت در راهکارهای افزایش فروش تلفنی

مثل هر کار دیگری، خلاقیت هوشمندانه می تواند کمک کننده باشد. خلاقیت در راهکارهای افزایش فروش تلفنی می تواند مشتریان را مجذوب کسب و کار شما کند. آخرین باری که برای فروش تلفنی تماس گرفته بودید کی بود؟ آیا تماس شما موفقیت آمیز بود؟

اگر با موفقیت توانستید یک مشتری را جذب کنید که به شما تبریک می گویم اما تا به حال به این دقت کرده اید که چه نوع مشتریانی با چه تکنیک هایی خرید می کنند و کدام مشتری ها تمایلی به خرید ندارند؟ آیا می دانید مشتریانی که نه قطعی می گویند می توانند بهترین افراد برای خرید کالا و خدمات باشند؟ زیرا قاطع تصمیم می گیرند فقط باید بدانید به آنها چه بگویید و چگونه صحبت کنید تا بله قاطع از آنها بشنوید.

افرادی که در تصمیم گیری دچار تردید و نگرانی هستند، می توانند مشتریان خوبی باشند. می توان با تکنیک هایی آنها را در موقعیت تصمیم گیری فوری قرار دهید. به این مشتریان نباید فرصت فکر کردن و شک و تردید داد؛ حتی مشتریان عصبانی هم می توانند به مشتری دائم و خشنود تبدیل شوند؛ حقیقت این است که هر مشتری قلقی دارد که می توان او را راضی کرد. یک فروشنده تلفنی هرگز نه را قبول نمی کند و ناامید نمی شود! تعجب می کنم از برخورد فروشندگان تلفنی که به محض شنیدن کلمه نه، تلفن را به سادگی قطع می کنند! و فرصت فروش را از دست می دهند.

اگر یک فروشنده ماهر نیستید، اصلاً نگران نباشید به شما می‌گوییم چطور بفروشید. معمولاً فروشندگان مبتدی و حتی افراد با تجربه در فروش تلفنی محصول و خدمات مشکل دارند. آنها هنگام صحبت تلفنی، دچار استرس می‌شوند و نمی‌دانند چگونه صحبت کنند و چطور مشتری را جذب کنند.

خلاقیت در اجرای راهکارهای افزایش فروش تلفنی، آمار موفقیت فروش را تا چند برابر افزایش می‌دهد. خوشبختانه، فروشندگی فقط یک ویژگی ذاتی نیست و افرادی که ذاتاً مهارت‌های فروش ندارند می‌توانند با تمرین و یادگیری به فروشنده تلفنی حرفه‌ای تبدیل شوند. به شما کمک می‌کنیم تا اعتماد به نفس و مهارت‌های خود را افزایش دهید و به نتایج مثبت بیشتری برسید.

با ما همراه باشید تا راهکارهای افزایش فروش تلفنی را در اختیار شما بگذاریم. می‌توانید این نکات را به صورت کتاب راهکارهای عملی فروش تلفنی، به صورت رایگان در همین صفحه دانلود کنید.

تفاوت کارشناس فروش تلفنی و بازاریابی تلفنی چیست؟

پیش از آنکه موفقیت‌آمیزترین تکنیک‌های فروش تلفنی را لو بدهیم می‌خواهیم مشخص کنیم که تفاوت بازاریابی تلفنی با کارشناس فروش تلفنی در چیست؟ اغلب مردم در ایران فروش و بازاریابی را یکسان می‌دانند و هر دو فرایند را از یک نفر به عنوان فروشنده یا بازاریاب انتظار دارند. اما در حقیقت فروش تلفنی و بازاریابی تلفنی دو شغل مجزا از هم با تکنیک‌های متفاوت می‌باشند.

کاری که بازاریاب تلفنی انجام می‌دهد، معرفی محصول یا خدمات است. بازاریاب سعی می‌کند با تکنیک‌های بازاریابی، نظر مشتری را جلب کرده و او را تشویق به خرید کند. علاوه بر این بازاریاب به ثبت و جمع‌آوری اطلاعات مشتریان احتمالی می‌پردازد. همچنین نظرسنجی می‌کند تا با نیازهای بازار آشنا شود؛ عملکرد بازاریاب تلفنی معمولاً با قرار ملاقات‌های حضوری همراه است. به این ترتیب که بعد از تماس تلفنی و جلب نظر مشتری، قرار ملاقات تنظیم کرده و برای مصاحبت بیشتر قرار ملاقات حضوری تنظیم می‌کند. بازاریاب اطلاعات کلی درباره محصول یا خدمات دارد و اطلاعات تخصصی در حیطه کاری بازاریاب نیست.

بازاریاب بعد از انجام وظایفی که به او محول شده، مشتری که پتانسیل خرید را دارد، به بخش فروش مرتبط می‌کند. به این ترتیب فروشنده تلفنی از طریق تکنیک‌های فروش و با تکیه بر اطلاعات فنی و تخصصی که دارد، سعی می‌کند فرایند فروش را تکمیل کند. فروشنده تلفنی از قیمت محصولات، خدمات، شرایط فروش، تخفیف و ... اطلاع کامل دارد. قادر است پاسخگوی تمامی سوالات عمومی و تخصصی مشتریان باشد. هدف فروشنده تلفنی، دریافت هزینه محصول یا خدمات از مشتری به صورت نقد، چک، اقساط و ... است.

مراحل و نحوه فروش تلفنی موفق

برای موفقیت در فروش، لازم است مراحل و نحوه فروش تلفنی موفق را که از 5 مرحله تشکیل شده است بدانید؛ با تمرین در اجرای صحیح مراحل، می‌توانید به ابرفروشنده‌ای خیره‌با درآمد چشمگیر تبدیل شوید:

1- معرفی تماس: اولین مرحله از فرایند فروش تلفنی، مرحله معرفی می‌باشد. اینکه فروشنده چه کسی است و از کجا تماس گرفته؛ ممکن است هنگام تماس تلفنی منشی یا شخص دیگری غیر از مشتری پاسخگوی تلفن باشد. اگر می‌دانید که احتمالاً اجازه صحبت به مشتری را به شما نمی‌دهد و خودش هم تصمیم‌گیرنده نهایی برای خرید نیست، لازم است راهی برای وصل شدن به نفر اصلی پیدا کنید. به طور مثال اگر شغل شما فروش کپسول آتش‌نشانی است، می‌توانید بگویید می‌خواهم درباره اتومبیل آقا/خانم فلانی با خودشان صحبت کنم.

2- ارائه: بعد از معرفی، نوبت به اعلام هدف تماس می‌رسد. در این مرحله لازم نیست برای فروختن تلاش کنید فقط به مشتری که از قبل با محصول و خدماتتان آشنایی دارد، سر صحبت را باز کنید. به او بگویید که می‌توانید چه مشکلی را حل کنید و قادرید چه مزیت یا امکان رفاهی را برای او به ارمغان آورده. می‌توانید این کار با پرسیدن یک سوال مرتبط شروع کنید تا توجه مشتری جلب شود.

3- مشاوره تلفنی: لازم است به مشتری مشاوره رایگان بدهید! مانند پزشکی که با پرسیدن سوالات مناسب و گوش سپردن سعی می کند تا مشکل بیمار را درک کند و به او راهکار ارائه کند. به این ترتیب مشتری به فروشنده تلفنی به عنوان یک متخصص و مشاور که قصد کمک دارد نگاه می کند نه کسی که تماس گرفته تا پولهایش را از او بگیرد و در جیب خودش بگذارد....

بعضی از مشتریان در قرار ملاقات حضوری، احساس بهتری دارند، آنها احساس می کنند که برایشان ارزش قائل شده اید و زمانی را صرف مراجعه حضوری کرده اید. علاوه بر این فرصت را به آنها می دهید که شما را به عنوان نماینده فروش ملاقات کنند و تصمیم بگیرند که می توانند اعتماد کنند یا نه... در این حالت لازم است با مشتری قرار ملاقات بگذارید و به او گزینه های زمانی برای انتخاب وقت قرار ملاقات اعلام کنید تا از میان آنها یک مورد را انتخاب کند.

البته همه مشتریان علاقمند به قرار حضوری نیستند آنها فروش تلفنی، چت آنلاین یا تماس تصویری را ترجیح می دهند. برخی از مشتریان هم درخواست ارسال کاتالوگ می کنند. اگر مشتری درخواست کاتالوگ و ارسال رزومه کرد حتما برای توضیح دادن درباره اطلاعات ارسال دوباره تماس بگیرید. زیرا ممکن است مطالعه اطلاعات ارسال را فراموش کند یا برای او مبهم باشد.

4- مزیت ها: در این مرحله از فروش تلفنی می توانید مزیت های محصول و خدمات خود را اعلام کنید. این از راهکارهای افزایش فروش تلفنی است که به خریدار کمک می کند تا برای خرید تصمیم گیری کند. زیرا خریداران همیشه به دنبال علتی برای خرید هستند، اگر مزیتی نسبت به رقبایان دارید حتما بر آن تاکید کنید.

5- تکمیل فرایند فروش تلفنی: فرایند فروش تلفنی زمانی تکمیل می شود که به دریافت وجه یا چک از مشتری بیانجامد. اگر مبلغ فروش و تعرفه شما گران قیمت است و معمولا مشتریان هزینه آن را یکجا پرداخت نمی کنند، سعی کنید مشتری را زخمی کنید. به این معنی که حتما مبلغی را از او به عنوان بیعانه یا پیش پرداخت بگیرید به این صورت مشتری در عمل انجام شده قرار می گیرد.

راهکارهای افزایش فروش تلفنی فروشندگان برتر

اگر تاکنون فروش بالا نداشته اید، هم اکنون در یک قدمی موفقیت هستید. زیرا اگر شما هم راهکارهای افزایش فروش تلفنی فروشندگان برتر را به کار ببرید، تبدیل به فروشنده موفق خواهید شد. بنابراین پیشنهاد می کنیم به دقت موارد زیر را اجرا کنید:

1- ذهن آرام و مطمئن

این نکته را بدانید که هنگام فروش تلفنی، مشتری شما را نمی بیند اما احساس شما را از تن صدا، لحن گفتار، کلماتی که استفاده می کنید و ... حس می کند. به طور مثال اگر با لبخند صحبت کنید، مشتری متوجه می شود. اگر مدام عذرخواهی کنید یا ذهن مضطرب داشته باشید، مشتری متوجه می شود که به خدمات و محصولاتی که می فروشید اعتماد ندارید یا تسلط کافی برای فروش ندارید. به همین دلیل اعتماد نمی کند و از ادامه صحبت خودداری می کند. بنابراین از این شرایط به نفع خودتان استفاده کنید. از راهکارهای افزایش فروش تلفنی، صحبت کردن با ذهن آرام و مطمئن است. مشتری می تواند اعتماد به نفس را از تن صدای فروشنده و نحوه صحبت او تشخیص دهد. اگر اعتماد به نفس داشته باشید مشتری به شما اعتماد می کند.

2- هدفمند صحبت کنید

برای هر تماس در فروش تلفنی لازم است از قبل هدف خاصی در ذهن داشته باشید. ممکن است بارها با یک مشتری تماس بگیرید، هدف نهایی فروش است اما هدف از هر بار تماس چیست؟ لازم است این را برای خودتان مشخص کنید.

این هدف می تواند فروش یک کالای خاص، فروش یک کالای تکمیلی، نسخه از محصول جدید و یا خدمات حتی جمع آوری اطلاعات درباره مشتریان احتمالی باشد.

2- می دانید قرار است چه بگویید؟

قبل از اینکه تماس بگیرید بدانید که می خواهید چه بگویید. قبل از اینکه فکر کنید، صحبت نکنید، تک تک جملاتی که در فروش تلفنی بیان می شود، مهم است. در واقع زبان فروشنده تلفنی مانند چاقو دو لبه است هم می تواند تاثیر مثبت در فرایند فروش بگذارد و هم می تواند خرید را کنسل کند.

می توانید قبل از تماس تلفنی، جملات و نکاتی که می خواهید بیان کنید و به صورت تیتز یادداشت کنید. شمرده و آرام صحبت کنید و قبل از بیان هر جمله به این فکر کنید که آیا بیان این موضوع مرا به هدف نزدیک می کند، دور می کند یا بی اثر است؟ جملات بیهوده مشتری را بی حوصله می کند، بنابراین هوشمندانه صحبت کنید. لازم است به وقت و شخصیت مشتری احترام بگذارید و کلامی را به زبان بیاورید که ارزش بیان کردن را داشته باشد.

3- نحوه صحبت کردن

از راهکارهای افزایش فروش تلفنی این است که بدانید مشتریان در اصناف و گروه های مختلف عادات و سلیقه های مشترک بسیاری دارند و نحوه صحبت کردن مناسب را انتخاب کنید. به طور مثال صنف بازاری ترجیح می دهد که مکالمه ای عامیانه داشته باشد و صحبت رسمی با این صنف معمولاً به فروش کالا و خدمات منجر نمی شود. صنف پزشکی به کلمات و اصطلاحاتی که به کار می برید، دقت می کند و طالب احترام و توجه است.

به طور مثال برای پزشکان مهم است که حتماً آنها را با عنوان دکتر خطاب کنید. توجه داشته باشید به طور شانس به مشتریان دکتر یا مهندس نگویید بدانید اگر اشتباه کنید، تاثیر منفی دارد. اگر مشتری در گروه سنی جوان یا نوجوان است، لازم است از جملات و گفتار معمول در این رده سنی استفاده کنید و بدانید که چه چیزهایی برای این رده سنی ارزش و مزیت خرید محسوب می شود.

4- لحن مناسب و بازیگری

هنگام فروش تلفنی، لحن مناسب را انتخاب کنید. لحن فروشنده تاثیر مستقیم بر نحوه رفتار مشتری و تصمیم گیری او برای خرید دارد. به طور مثال ممکن است مشتری جدید باشد و با عصبانیت بگوید که قبلاً هم صنفان شما کلاه سر او گذاشته اند و یا مشتری قبلی شما است و دچار نارضایتی شده باشد.

اگر مشتری عصبانی است، حتی اگر حرف غیر منطقی می زند، به او اجازه بدهید تا جمله اش تمام شود؛ سپس با لحن آرام راه حلی برای حل مشکل به او ارائه کنید و یا از او دلجویی کنید. احترام گذاشتن به مشتری، گوش کردن به صحبت های او و سخن گفتن با لحن آرام، مشتری را آرام می کند. اگر مشتری مضطرب است، لحن خود را به گونه ای تغییر دهید که احساس کند که با او همدردی می کنید و قصد کمک دارید. در واقع از راهکارهای افزایش فروش تلفنی این است که برای بازیگری و تغییر لحن گفتار در لحظه، تمرین کنید.

5- صدای خود را ضبط کنید

برای بهبود عملکرد و افزایش فروش تلفنی، قبل و حین صحبت با مشتری، صدای خود را ضبط کنید. گاهی تصور می کنید که بسیار عالی صحبت می کنید ولی وقتی صدای خود را ضبط می کنید، متوجه می شوید که اصلاً اینطور نبوده است... مثلاً ممکن است لحن صحبت تحقیر آمیز، عصبانی یا بی حوصله داشته باشید...

6- مشتری مختار است ناامید نشوید

به خاطر داشته باشید که مشتری مختار است او هم مثل شما و هر انسان دیگری حق انتخاب دارد. اگر به پیشنهاد شما پاسخ منفی دهد، بپذیرید و بدانید که مشتری به شخصیت شما پاسخ منفی نداده بلکه در حال حاضر به کالا یا خدماتی که می فروشید نیاز ندارد. از راهکارهای افزایش فروش تلفنی این است که روحیه قوی داشته و با انرژی مثبت ادامه دهید.

**** شما از چه راهکارهایی نتیجه مثبت گرفته اید، در بخش دیدگاه ها با ما به اشتراک بگذارید...**

**** روانشناسی فروش تلفنی**

روانشناسی فروش تلفنی، الگوریتم های مشخصی را برای رسیدن به نتیجه نهایی که همان فروش کالا و خدمات است، تعریف می کند. راهکارهای افزایش فروش از دیدگاه روانشناسی فروش تلفنی به شرح زیر است:

1- نقاط مشترکی با مشتریان پیدا کنید

جالب است بدانید که اگر نقاط مشترکی با مشتری پیدا کنید، تأثیر چشمگیری در کیفیت ارتباط و جلب توجه مشتری دارد. به طور مثال ممکن است شهر زادگاهتان یکسان باشد، نام یا فامیلی یکسان یا عادات و تجربیات یکسانی داشته باشید.

اگر هیچ نقطه مشترکی پیدا نکردید و مشتری هم تمایلی به خرید محصول و خدمات نداشت، می توانید بگویید من هم زمانی که برای اولین بار این محصول یا خدمات را دیدم، دقیقاً همین نظر را داشتم ولی بعد از اینکه متوجه فلان ویژگی ها و مزایا شدم، بسیار مجذوب آن شدم. اگر کالا عمومی و مصرفی است می توانید بگویید هم اکنون خودم و عزیزانم از آن استفاده می کنیم، به شما هم پیشنهاد می کنم حتماً از آن استفاده کنید.

2- فضای فروش تلفنی راحت

روانشناسی فروش تلفنی می گوید از راهکارهای افزایش فروش تلفنی، راحت بودن فضای تماس برای فروشنده است. آیا صندلی راحتی دارید؟ هوا مطبوع است، محیط آرامش دارد؟ نوشیدنی (آب، چای و ...)، در دسترس است؟ چه چیزی در محیط به شما حس خوبی می دهد؟ قاب عکسی زیبا و رومیزی از خانواده یا گلدان هایی کوچک و با طراوت؟

3- همزمان چند کار با هم انجام دهید

هنگام فروش تلفنی تمرکزتان روی مشتری باشد، اگر همزمان با مکالمه به کار دیگری بپردازید، مشتری متوجه این عدم تمرکز می شود و تماس را به پایان می رساند. به مشتری احترام بگذارید و تمام توجه خود را روی او متمرکز کنید.

4- پرانرژی صحبت کنید

ارتعاش کلام هنگام فروش تلفنی، تاثیر مستقیم بر احساس مشتری برای تصمیم گیری دارد. اگر مشتری حس خوبی از کلام پر انرژی شما بگیرد، از خرید کردن لذت خواهد برد، حتی اگر نیاز چندانی به محصول و خدمات شما نداشته باشد. وقتی پر انرژی صحبت کنید، شاهد این خواهید که مشتریان خودشان با شور و اشتیاق برای صحبت با شما تماس می گیرند. از شما خرید می کنند و برای صحبت مجدد با شما دوست دارند که از خرید مجدد انجام دهند.

هر ناراحتی در زندگی شخصی یا کاری دارید، قبل از آغاز تماس تلفنی کنار بگذارید و طوری با مشتری صحبت کنید که انگار هیچ مشکلی وجود ندارد و همه چیز خوب پیش می رود. اگر به طور عمومی بی حال و خسته هستید، تغذیه خود را بهبود دهید و از ویتامین های رفع خستگی مانند ویتامین های گروه B استفاده کنید.

5- خود را جای مشتری بگذارید

اگر خودتان را جای مشتری بگذارید، به او به عنوان کیف پول نگاه نمی کنید، بلکه او را به عنوان یک انسان دارای حق انتخاب و نیاز می پذیرید. لازم است نیاز و مشکلات مشتری را درک کنید، بنابراین لازم است ابتدا مشکل و نیازش را با سوالاتی مناسب پیدا کنید. سپس به او چیزی بفروشید که مشکلش را حل کند یا رفاه زندگی او را افزایش دهد. محصول و خدماتی که می فروشید از دیدگاهی توصیف کنید که قادر است مشکلات مشتری را حل کند یا به بهبود کیفیت زندگی او کمک کند. این از تکنیک ها و راهکارهای افزایش فروش تلفنی است که باعث جلب اعتماد مشتری می شود.

6- منفعت مشتری را در نظر بگیرید

اگر مشتریان حس کنند که برای منفعت خودتان می خواهید به آنها کالا یا خدمات بفروشید، معمولاً خرید نمی کنند! آنها خرید نمی کنند که به شما کمک کنند، بلکه خرید می کنند تا با کسب منفعتی، به خودشان کمک کنند. به همین دلیل است که روانشناسی فروش تلفنی تاکید می کند تا به مشتریان منفعت بفروشید! به مشتری بگویید که با خرید کالا و خدمات، به چه سود و منفعتی می رسد....

7- درباره اعتبار صحبت کنید

در چه مجموعه ای کار می کنید؟ یک شرکت، موسسه یا تولیدی؟ می توانید درباره اعتبار، سوابق کاری و افتخاراتی که کسب کرده اید صحبت کنید. به این ترتیب به مشتری می گوئید که خیالش راحت باشد که از یک مرکز معتبر خرید می کند.

8- اصرار به خرید نکنید

از راهکارهای افزایش فروش تلفنی این است که یک بار پیشنهاد خرید به مشتری را بدهید، ولی در طول مکالمه مدام برای خرید اصرار نکنید. در این حالت مشتری حس می کند که می خواهید به زور کالا و خدماتتان را به بفروشید و لزومی ندارد که زیر بار این فشار قرار بگیرد؛ بنابراین مکالمه را به پایان می رساند. وقتی از جذابیت های محصول و خدماتتان صحبت کنید، مشتری خودش برای خرید میل و رغبت نشان می دهد آن وقت می توانید درباره شرایط خرید توضیحات بیشتری ارائه کنید.

9- قیمت آخرین مبحث باشد

روانشناسی فروش تلفنی تاکید می کند که قیمت، آخرین مبحثی باشد که درباره آن صحبت می کنید. ابتدا مشتری را محصور مزیت ها کنید، اگر حین مکالمه درباره قیمت سوال کرد، بگویید خیالتان بابت قیمت راحت باشد، چون مناسب و مقرون به صرفه است. بعد از بیان مزیت ها و ایجاد شور و هیجان در مشتری، در پایان، قیمت را اعلام کنید.

10- مشتری را خسته نکنید

هنگام صحبت با مشتری با صدای یکنواخت صحبت نکنید، صدای خود را هنگام بیان مزیت های هیجان انگیز بلندتر و پر انرژی تر کنید. به این ترتیب می توانید توجه مشتری را جلب کنید.

اگر زمان مکالمه مناسب نیست، در زمانی دیگر دوباره تماس بگیرید. توجه داشته باشید، اگر توضیحاتی که ارائه می کنید، جذابیت نداشته باشد، مشتری خسته می شود؛ بنابراین ؛ سعی کنید صحبت های جالبی برای فروش تلفنی داشته باشید. خسته شدن مشتری را می توانید از تن صدای بی حوصله مشتری یا تلاش او برای پایان دادن به مکالمه متوجه شوید.

در این شرایط قبل از اینکه مشتری را خسته و کلافه کنید نکته ای جذاب بگویید و یا خودتان مکالمه را تمام کرده و در فرصتی دیگر با امتیاز ویژه درباره فرصت خرید و یا خبری جدید درباره شرایط و مزایای خرید با مشتری تماس بگیرید.

11- مشت نمونه خروار نیست

هیچ آمار و محاسبه ای برای تعیین اینکه از هر 10 تماس چند تا منجر به خرید می شود، وجود ندارد. ممکن است هیچ کدام منجر به خرید نشود و ممکن است فقط دو تماس بگیرید و هر دو منتهی به خرید شود. بنابراین مشت نمونه خروار نیست. اگر مشتری به شما نه گفت و راهکارهای جذب روی آن مشتری جوابگو نبود به سرعت از آن مشتری رد شوید و به سراغ مشتریان دیگر بروید.

جمع بندی

فروش تلفنی مانند پیدا کردن گنج در حفاری است، شما نیاز به مهارت و اطلاعات برای پیدا کردن گنج دارید و اینکه با هر بار حفاری به چه چیزهایی دست پیدا می کنید، نامشخص است. ما در این مقاله راهکارهای طلایی افزایش فروش تلفنی را در اختیار شما عزیزان قرار داده ایم. بازار مانند معدن طلا است و مشتریان تکه های بزرگ و کوچک طلا در این معدن هستند، ابزار حفاری شما برای پیدا کردن گنج، تلفن و راهکارهایی هستند که درباره افزایش فروش تلفنی می دانید، بنابراین ابزار هایتان را بردارید و سراغ معدن طلا بروید....

در این مطلب بهترین راهکارهای افزایش فروش تلفنی را خوانید، امیدواریم با این اطلاعات تاثیر خوبی در بالابردن درآمد و فروش شما بگذاریم. برای مشاوره رایگان در زمینه افزایش فروش با روش های اینترنتی می توانید با پشتیبانی سایت سحاب تماس بگیرید.