

Έχετε ποτέ σκεφτεί ότι τα προϊόντα σας είναι πολύ καλά όμως δεν προσελκύετε τους κατάλληλους πελάτες να τα αγοράσουν;

Μήπως δεν είστε σίγουροι για το πώς να προσεγγίσετε τους πελάτες σας ή μήπως ο... τρόπος σας δεν είναι τόσο ξεκάθαρος;



Αν θέλετε να βρείτε περισσότερους και κυρίως τους κατάλληλους πελάτες και να αυξήσετε το ποσοστό επιτυχίας, δεν έχετε παρά να ακολουθήσετε τα παρακάτω βήματα, όπως τα παραθέτει ο εκπαιδευτής πωλήσεων και συγγραφέας, Brian Tracy:

1. Δώστε έμφαση στα οφέλη

Οι άνθρωποι δεν αγοράζουν προϊόντα. Αγοράζουν τα αποτελέσματα που παρέχουν τα προϊόντα. Ξεκινήστε τη διαδικασία εύρεσης του ιδανικού πελάτη κάνοντας μία λίστα με όλα τα οφέλη που ο πελάτης σας θα απολαύσει όταν χρησιμοποιήσει το προϊόν ή την υπηρεσία που προσφέρετε.

2. Προσδιορίστε με σαφήνεια τον πελάτη σας

Ποιοι είναι αυτοί που θα αγόραζαν πιο εύκολα το προϊόν σας αυτή τη στιγμή; Φτιάξτε ένα «μοντέλο» των ανθρώπων αυτών, απαντώντας τις ακόλουθες ερωτήσεις:

- Ποια είναι η ηλικία τους;
- Είναι άνδρες ή γυναίκες;
- Έχουν παιδιά;
- Ποια είναι η οικονομική τους κατάσταση;
- Ποιο είναι το μορφωτικό τους επίπεδο;

3. Βρείτε το πρόβλημα

Τι είδους πρόβλημα έχει ο πελάτης σας που πρέπει να το λύσετε; Αν έχετε προσδιορίσει σωστά τους πελάτες σας, θα σας πληρώσουν για να τους λύσετε τα προβλήματα. Μερικές φορές τα προβλήματά τους είναι προφανή και ξεκάθαρα και άλλες όχι. Όμως αν δεν υπάρχει κανένα πρόβλημα, ο πελάτης δεν θα αγοράσει το προϊόν σας.

4. Αναπτύξτε το συγκριτικό σας πλεονέκτημα

Προσδιορίστε το συγκριτικό σας πλεονέκτημα σε ότι αφορά τις παροχές, τις λύσεις ή τα αποτελέσματα που θα απολαύσει ο πελάτης σας αποκτώντας το προϊόν ή την υπηρεσία σας (τα οποία δεν θα απολάμβαναν πλήρως αν αγόραζαν από τον ανταγωνισμό). Επικεντρωθείτε στα οφέλη του τι κάνει το προϊόν σας καλύτερο από τα υπόλοιπα.

5. Χρησιμοποιήστε το μάρκετινγκ περιεχομένου και μέσων κοινωνικής δικτύωσης προς όφελός σας

Υπάρχουν περισσότεροι τρόποι από ποτέ για να φτάσει το προϊόν σας στον πελάτη. Και το καλύτερο είναι ότι όλοι είναι δωρεάν. Αναπτύσσοντας σχέσεις με τους πελάτες σας μέσω του Facebook, του Twitter και του blog σας, μπορείτε να αποκτήσετε πρόσβαση σε περισσότερο κόσμο από ποτέ. Μερικά από τα οφέλη του μάρκετινγκ περιεχομένου περιλαμβάνουν:

- Μεγαλύτερη πρόσβαση σε επιλέξιμους υποψήφιους πελάτες
- Περισσότερα κανάλια πώλησης
- Χαμηλότερο κόστος για το κλείσιμο πελάτη

6. Κάντε cold calling όταν χρειάζεται

Το να προσεγγίζετε απροειδοποίητα υποψήφιους πελάτες μπορεί να είναι ενοχλητικό και δύσκολο. Είτε το κάνετε από κοντά είτε μέσω τηλεφώνου, είναι η δουλειά σας να «ζεστάνετε» έναν υποψήφιο πελάτη. Ειδικά αν το προϊόν σας είναι νέο, ενδεχομένως θα πρέπει να δημιουργήσετε ενδιαφέρον, καλώντας υποψήφιους πελάτες.

7. Δοκιμάστε τη μέθοδο των 100 κλήσεων

Είναι μία μέθοδος που ανέπτυξα για να ξεπεράσω το φόβο της απόρριψης. Προσεγγίστε 100 πελάτες όσο πιο γρήγορα μπορείτε. Μην σαν νοιάζει το αποτέλεσμα, μόνο ο αριθμός των ατόμων με τα οποία επικοινωνείτε. Η διαδικασία θα σας μετατρέψει σε έναν ατρόμητο πωλητή. Η εύρεση νέων ατόμων για να πουλήσετε το προϊόν ή την υπηρεσία σας αποτελεί σημαντικό μέρος της διαδικασίας πώλησης.