سیستم فروش تمام‌عیار

با تمرکز خستگی‌ناپذیر بر ۱۲ استراتژی کلیدی
به کسب‌وکارتان سرعت ببخشید

چت هولمز

اصول حیاتی کسب‌وکار
برای موفقیت در هر کسب‌وکاری، باید در ۳ حوزه مهارت کسب کنید: مدیریت، بازاریابی و فروش. برای ساخت سیستم فروش تمام‌عیار از ۱۲ استراتژی زیر استفاده کنید.

مهارت
با نظم دقیق این مهارت‌ها را اجرا کنید و در آن‌ها استاد شوید تا به بخشی جدانشدنی از عملکرد سازمان تبدیل شوند.

ساخت سیستم فروش تمام‌عیار

مدیریت

منابع خود را به حداکثر برسانید و به تیمتان هم کمک کنید که همین کار را انجام دهد.

بهره‌وری

بر حوزه‌های کلیدی اثربخش تمرکز کنید
نباید رویدادهای ناگهانی را مدیریت کنید. فقط بر حوزه‌های موثری تمرکز کنید که اثر مستقیم بر نتیجه نهایی دارند و هر هفته یک ساعت را به بهبود هر حوزه اختصاص دهید.

زمانتان را در شش گام مدیریت کنید
این نکات را در کل سازمان به‌کار گیرید: فقط یک بار سراغ هر موضوع بروید، هر روز ۶ کار مهم را تمام کنید، زمانی را به انجام هر کار اختصاص دهید، بازه‌های زمانی را از قبل برنامه‌ریزی کنید، اول کارهای مهم را انجام دهید و هر چیزی که لازم ندارید را دور بیندازید.

آموزش

یادگیری را اجباری کنید
اغلب افراد داوطلبانه دنبال پیشرفت نیستند. یادگیری و آموزش را به یک الزام شغلی تبدیل کنید.

سازمانتان را از نو برنامه‌ریزی کنید
برای ارتقای کارمندان و حل مشکلات، برنامه‌های منظمی طراحی کنید. هربار روی چند مورد کلیدی تمرکز کنید و با تمرین و اجرا آن‌ها را تقویت کنید.

جلسات

جلسات را شبیه کارگاه برگزار کنید
در طول این کارگاه‌ها، با کمک کارمندان ایده‌ها را گسترش داده و فرایندها را اصلاح کنید. در نتیجه می‌توانید همزمان به افزایش آموزش داده و کسب‌وکارتان را هم بهبود ببخشید. هر هفته یک کارگاه برای هر حوزه کاری برگزار کنید و هربار فقط به یک چالش رسیدگی کنید. نتایج جلسه را ثبت و اصلاح کنید تا دستورالعمل و سیاست‌های آموزشی شما را شکل دهد.

سیاست‌های سازمان را با روش موثر اجرا کنید
اجازه دهید افرادتان درد را حس کنند، راهکار را در کارگاه‌ها پیدا کنند، با کمک رهبران/نخبه‌ها این راهکارها را آزمایش کنند، فرایندها را کامل و مستندسازی کنند، با تصویر و صوت به دیگران آموزش دهند، اصلاحات بیشتری انجام دهند، سپس نتایج مطلوب را شناسایی کرده و به آن‌ها پاداش دهند.

افراد برتر

استخدام سوپراستارها
ثروت سازمان را با افراد برتری تقسیم کنید که باعث رشد کسب وکارتان می‌شوند. دنبال قابلیت‌های فرد باشید (نه سوابق او).

مصاحبه با سوپراستارها
از استراتژی آزمایش/آزمون/حمله استفاده کنید تا سوپراستارهایی را انتخاب کنید که مطمئن‌به‌نفس، اقناع‌گر و ثابت‌قدم هستند تا شما را به موفقیت برسانند.

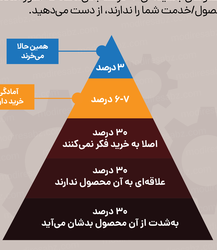
مدیریت سوپراستارها
برای حفظ افراد برتر، آن‌ها را به چالش بکشید و وقتی با چالش‌ها روبه‌رو می‌شوند با آن‌ها را پشت سر می‌گذارند، از آن‌ها تقدیر کنید.

بازاریابی

برای تبدیل شدن به بهترین استراتژی‌پرداز، باید تصویر بزرگ را ببینید
و استراتژی‌ها را کاربردی اجرا کنید.

هرم خریداران

در هر بازه زمانی، فقط ۷+۳ درصد مشتریان احتمالی به محصول/خدمت شما توجه می‌کنند. اگر فقط دنبال فروش محصولتان باشید، آن ۹۰ درصد باقی‌مانده که هنوز آمادگی توجه به محصول/خدمت شما را ندارند، از دست می‌دهید.



بازاریابی آموزش‌محور
برای دسترسی به همه مشتریان این هرم، باید از اطلاعات بازار استفاده کنید (نه اطلاعات محصول). با کمک بازاریابی آموزش محور، ۱) توجه مخاطبان را جلب کنید، اعتماد ایجاد کنید و ارزش ارائه دهید و ۲) معیار خرید آن‌ها را به سلیقه خودتان تغییر دهید.

نشانه شاخص و داستان اصلی
برای پیدا کردن «نشانه شاخص» خود، وقت و تلاش صرف کنید. این نشانه شاخص حقایقی است که شما را به تنها گزینه مخاطبان تبدیل می‌کند. همچنین داستانی اصلی برای شرکت خود تعریف کنید که درباره مزایای محصول برای مشتریان احتمالی باشد و بر اساس اطلاعات دقیق بازار نوشته شده باشد.

ابزار بازاریابی

برای ساخت سیستم فروش تمام‌عیار، از این ۷ ابزار مهم بازاریابی استفاده کنید: تبلیغات، پست مستقیم، بروشورها، تماس فردی، بررسی بازار، روابط عمومی و اینترنت. روی مواردی تمرکز کنید که بیشترین بازده سرمایه را برایتان به ارمغان می‌آورند.

فروش

پیدا کردن خریداران ایدئال

همیشه در مورد هر محصول یا خدمتی، گروهی از خریداران ایدئال وجود دارند که بیشتر و مداوم‌تر از آن محصول می‌خرند. بهترین راه رشد کسب‌وکار، جذب این دسته از خریداران است. بهترین مشتریان بی‌توبی و بی‌توسی و شرکای رویایی خود را مشخص کنید.

استراتژی رویای ۱۰۰

خریداران ایدئال خود را با گام‌های زیر پیدا و حفظ کنید:
ویژگی مشتریان رویایی خود را تعریف کنید و دنبال آن‌ها باشید. هدایای عالی تهیه کنید و نامه‌ای با پیام خلاقانه هم برایشان بنویسید تا توجه‌شان جلب شود. مطالبی که قرار است هر دوهفته یک‌بار به مدت ۶-۳ ماه به رایشان ارسال کنید را مشخص کنید. هدایا و نامه‌ای که فرستاده‌اید را با تماس تلفنی پیگیری کنید و یک قرار ملاقات بگذارید.

سخنرانی‌ها

بایدها
از ابزارهای کمکی تصویری و اقناع‌کننده استفاده کنید، ارائه‌ای ساده و سریع داشته باشید، از داستان‌ها/حقایق شگفت‌آور استفاده کنید، عنوان‌های جذاب برای اسلایدها انتخاب کند، قاطع باشید، مخاطبان را کنجکاو کنید، اعتماد ایجاد کنید، بر مخاطبان تمرکز کنید، نه بر خودتان.

نبایدها
به خاطر وقتی که در اختیارتان قرار داده‌اند عذرخواهی/تشکر نکنید. نشسته و در حالی که دستتان در جیب است، سخنرانی نکنید. کنترل خود را از دست ندهید. اسلایدها را روخوانی نکنید و آمادگی کافی داشته باشید.

موتور فروش

از همه اعضای تیم بخواهید برای نهایی کردن فروش، در ۷ گام کلیدی زیر مهارت کسب کنند: ایجاد ارتباط، کشف و اصلاح معیارهای خرید، ایجاد ارزش برای محصول یا خدمت، اضافه کردن مدام ارزش به محصول یا خدمت، ایجاد اشتیاق در مشتریان، غلبه بر مخالفت‌ها، نهایی کردن فروش و پیگیری.

پیگیری

روندها را سیستم‌سازی کنید تا با مشتریان ارتباط برقرار کرده و آن‌ها را خوشحال کنید. آن‌ها را با نامه، تماس تلفنی، کارت پستال، فکس و ایمیل پیگیری کنید. هر ماه موردی شخصی که موردعلاقه مخاطب است را برایش ارسال کنید. مدام به آن‌ها کمک کنید و به کسب‌وکارشان ارزش اضافه کنید. به زندگی‌های شخصی آن‌ها وارد شوید. برنامه‌های سرگرم‌کننده برای آن‌ها و خانواده‌هایشان طراحی کنید و به‌تدریج آن‌ها را به خانه‌تان دعوت کنید یا به‌خانه‌شان دعوت شوید.

راه‌اندازی سیستم فروش

همه تلاش‌های خود را روی مسائل مهم متمرکز کنید
تا وقتی دستیابی به موفقیت در وجود شما و سازمانتان نهادینه شود.

اجرا کنید، پیگیری کنید، ارتقا ببخشید

سیستم فروش تمام‌عیار سازمانتان را بسازید
نظم و پشتکار داشته باشید. فعالیت‌ها را ارزیابی و پیگیری کنید * به نتایج برتر پاداش دهید تا در سازمان نهادینه‌شوند.

سیستم فروش تمام‌عیار شخصی خود را هم بسازید
مدام ذهنتان را بر موفقیت متمرکز کنید. این کار باعث فعال‌سازی عصبی مغز می‌شود تا دنبال راهکارها و فرصت‌ها بگردد.

modiresabz.com