

## روش های هوشمندانه و آسان برای جذب مشتری

آیا به چشم اندازی برای فروش خود نیاز دارید اما نمی دانید که چگونه باید شروع کنید؟ از نکات امیدوارکننده زیر برای پیدا کردن مشتریان حقیقی بازار هدف خود استفاده کنید.

تعداد زیادی از مردم، دورنمای جذب مشتری را همچون ماهیگیری با نخ و چوب می بینند. آن ها می دانند که اگر چیزی را به آن طرف پرتاب کنند توجه اشخاصی را جلب خواهد کرد اما آن چه که نمی دانند این است که در ابتدا باید در مکان مناسبی ماهیگیری کنند و دوم اینکه برای به دام افتادن ماهی باید صبر کرد و از همه مهم تر اینکه طعمه دندانگیری مورد نیاز است.

با همین مثال ماهیگیری ادامه می دهیم. بیایید به شما چند مکان مناسب برای ماهیگیری معرفی کنیم. اما ابتدا به این سوالات پاسخ دهید: مشتری واقعی شما کیست؟ باید بتوانید دست کم ۵ معیار از مشتری ایده آل خود بدون چشم برهم زدن فهرست کنید.

جواب های شما باید همچون موارد زیر باشد

- بین ۲۵ تا ۳۵ سال سن داشته باشد

- متاهل باشد

- ساکن محلی در فاصله ۸ کیلومتری از خرده فروشی من باشد

- فرزند دانش آموز داشته باشد

- دست کم ۵۰ کیلومتر در هفته رانندگی کند

اگر نمی توانید ۵ دسته از افرادی که نیاز به جذبشان دارید فهرست کنید تجارت شما به هیچ جایی نخواهد رسید. برای دریافت جواب سریع به سوالات می توانید ۳ نفر از بهترین مشتریان را در نظر بگیرید. این ۳ نفر چه مشترکاتی دارند؟ پاسخ به این سوال نیز کار شما را راه خواهد انداخت.

حال می توانید از مشتری خود تصویر بسازید. آیا آن ها مادر بزرگ هستند؟ شاغل هستند؟ جوان اند؟ برای دسته بندی مشتریان به آن ها فکر کنید. ممکن است خدماتی ارائه کنید که تنها جوانان به آن علاقه مند باشند اما چه کسی برای خدمات شما پول پرداخت می کند؟ مادر بزرگ، پدر یا مادر.

بنابراین به بیش از یک استراتژی فروش نیاز دارید. اینطور نیست؟

باید بدانید که چگونه این افراد را مشتری خود کنید، اگر استراتژی فروش شما روی گزینه های خاص متمرکز باشد مشتریان را در هر زمینه پیدا می کنید. به عنوان مثال فهرست دسته بندی شما به این گونه خواهد بود: سوپرمارکت، پمپ بنزین، فروشگاه های خاص، کارواش یا فروشگاه های لوازم ورزشی. حال اگر بتوانید از تابلو اعلانات این گونه اماکن برای معرفی تجارت تان استفاده کنید به ویژه مکان هایی که به زمینه کاری شما نزدیک تر هستند برای محصول خود مشتریان بیشتری پیدا می کنید. به عنوان مثال والدینی که فرزند دانش آموز دارند بدنبال مغازه های فروش لباس فرم، لوازم التحریر و دیگر موارد مرتبط هستند.

اگر می خواهید محصول یا خدمات خود را به خریدارانی بفروشید که درآمد بالایی دارند چطور آن ها را پیدا می کنید؟ تالارهای بزرگ کشور؟ فروشگاه های برندهای مطرح؟ رستوران های شیک؟

پس باید جواب این سوال که کجا تبلیغ کنم؟ را بدست آورید. تبلیغ در تالارهای کشور عملاً غیر ممکن است اما مطمئناً می توانید در فضای عمومی این تالارها تبلیغ کنید.

می توانید در مکانی که دیگر رقبا تبلیغ می کنند تبلیغات کنید و با آن ها به رقابت بپردازید. بهترین باشید و بهترین خدماتتان را تبلیغ کنید.

برای یافتن خریداران تازه می توانید از افرادی که به تازگی به فهرست مشتریان شما اضافه شده اند استفاده کنید. تنها کاری که باید بکنید پرسیدن است. از آن ها بپرسید افراد دیگری را می شناسند که به کالای شما نیاز داشته باشند و لیست این افراد را در اختیار بگیرید. حال اسامی ای که در اختیار دارید فهرست مشتریان بالقوه ای است که هر کدام می توانند یکی از بهترین مشتریان شما شوند.

کار بهتری نیز می توانید انجام دهید. برای مشتریان فعلی خود به ازای معرفی کردن مشتریان جدید پاداش و تخفیف در نظر بگیرید. تا به حال در مورد معرفی ۳ مشتری دیگر در قبال دریافت ۱۰ درصد تخفیف یا کارواش رایگان شنیده اید. به آن ها برگه هایی با کدهای مشخص داده می شود که به دیگران بدهند و مشتریان جدید با همین برگه ها رهگیری می شوند.

مطمئن باشید از انجام این کار پشیمان نمی شوید. به این فکر کنید که خریداران برای انتخاب فروشنده ها به سراغ فروشنده ای می روند که تخفیف ارائه می کند.

هنگامی که ذهن خود را معطوف مطالب گفته شده کنید خواهید دانست که بهترین مکان برای ماهیگیری کجاست و بهترین طعمه کدام است.



## پرداخت

ارائه دهنده راهکارهای تجارت الکترونیک

برای مشاوره رایگان و همکاری با پرداخت تماس حاصل نمائید