شرکت دانش بنیان
تجهیزات ابزار آزما

جلسه انتقال تجربیات رشد ده برابری فروش

حامد ملااحمدیان–اسفند ۱۴۰۲

تصورات غلط راجع به فروش (شما هم اضافه کنید)

۱- من شخصیت فروشنده ندارم.

۲- جلب رضایت، ادامه همکاری و انعطاف با همه مشتریان

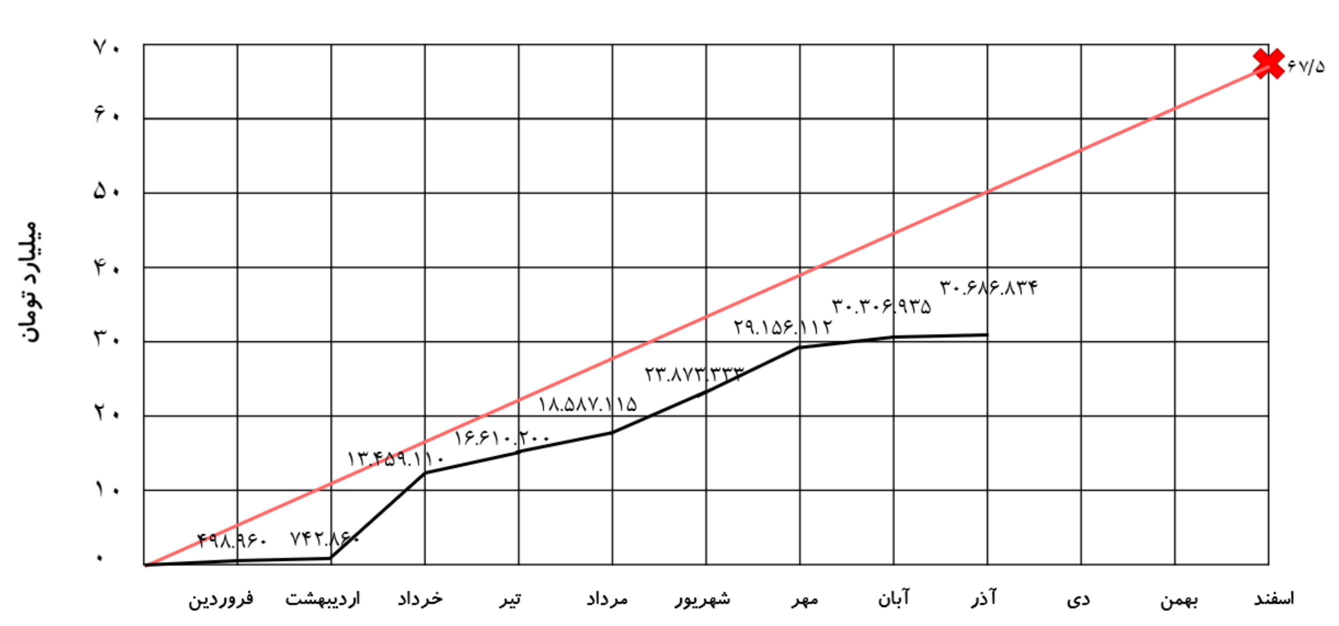
۳- اول محصول و خدمات درجه یک داشته باشیم بعد بازاریابی

۴- تعصب بیجا روی محصول و خدمات

۵ – رقبا جای ما را تنگ می کنند.

تجربه ۱: رصد بازار

- استخراج اندازه بازار
- هدف گذاری منطقی برای تصاحب سهم بازار
- رصد دائم و برنامه ریزی
- به روز رسانی برنامه و اقدامات



تجربه ۲: بازخوردگیری از مشتریان

- تهیه لیست مشتریان
- تهیه لیست سوالات
- جمع بندی نظرات و تحلیل آنها و به روز رسانی اقدامات و برنامه ها

تجربه ۳: داشتن نگاه بلند مدت و سیاست فروش

- شاید فدا کردن فروش فعلی و از دست دادن مشتری
- فروش واقعی وابسته به عملکرد همه بخش ها
- سیاست های فروش: برآمده از سیاست های کلی شرکت (از قبیل کیفیت جنس–خدمات دهی–...)
- یافتن مشتری مرتب با سیاست های خود و گیج نکردن مشتری

تجربه ۴: استفاده از تجربه دیگران

- مشورت گرفتن و تعصب نداشتن روی روش های خود
- هزینه کردن برای مشاور یا دوره آموزشی

تجربه ۵: فکر و ذکر فروش در افراد اصلی

- آدم های کلیدی متمرکز بر فروش
- داشتن جلسات منظم بررسی وضعیت
- مدیر عامل درگیری کامل با فروش (خون بدن)

تجربه ۶: سد سرریز می شود

- صبر و استقامت

تجربه ۷: انعطاف در محصول و روش ها

- متناسب با نیاز بازار منعطف باشید ولی سیاست های خود را نقض نکنید.
- بازار دینامیک است.
- خلاقیت و جسارت داشته باشید.

تجربیات شما در این زمینه چیست؟