



راهکارهای فروش

باشگاه مشتریان

بهترین اقدام برای فروش: ایجاد مشتری ثابت و باشگاه مشتریان است.

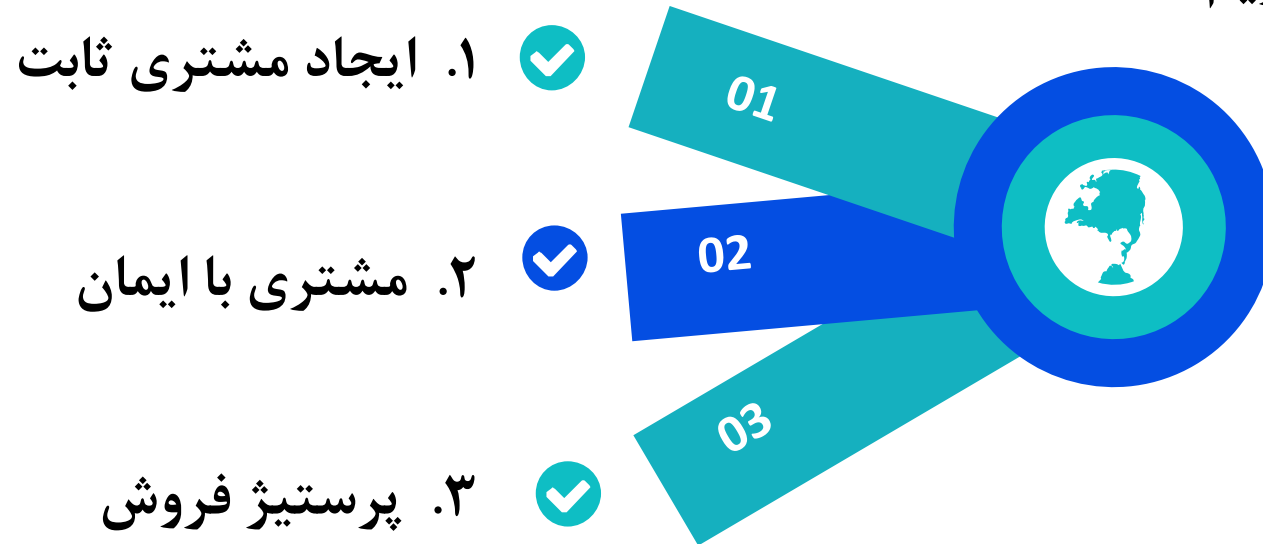
چرا باید باشگاه مشتریان ایجاد کنیم؟

ما نتورکر هستیم و قسمت بزرگ کار ما شبکه سازی میباشد



باشگاه مشتریان

چرا به سمت باشگاه مشتریان می رویم:

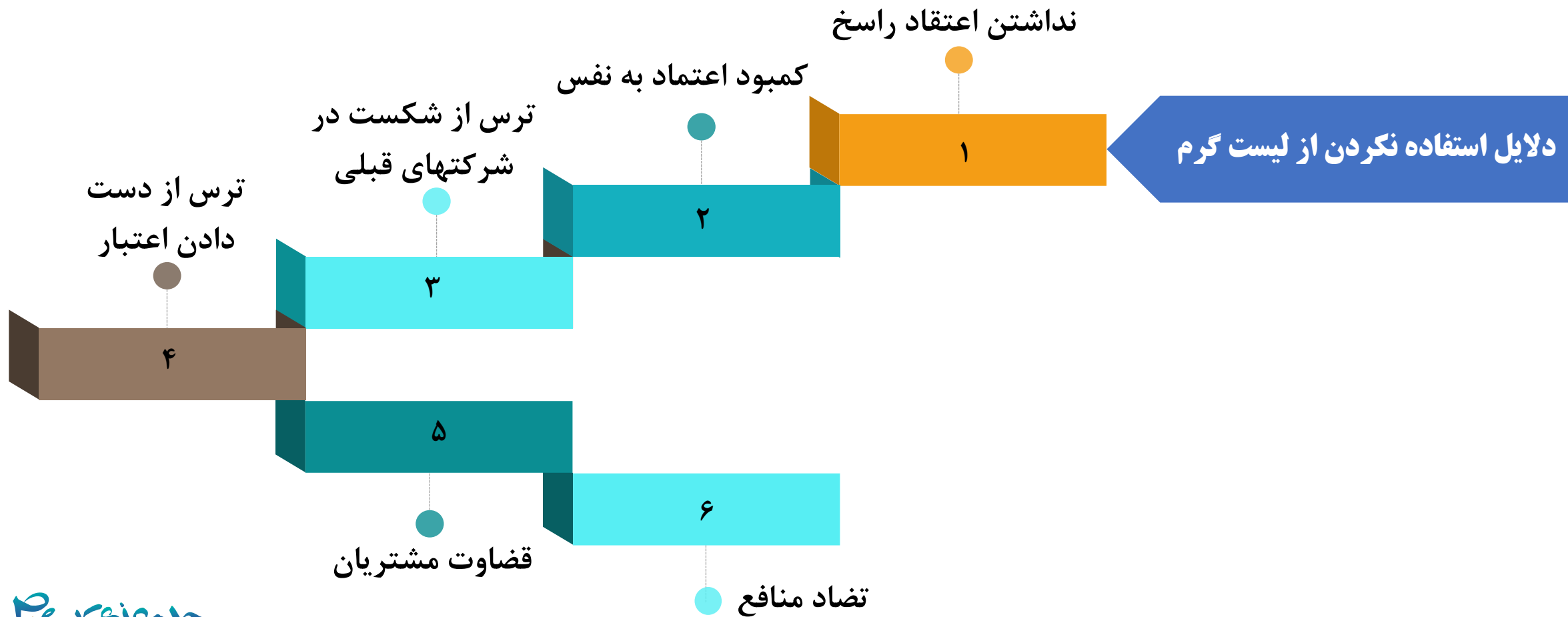


برای مشتریان سرمایه گذاری کنید ، زمان بگذارید و آموزش بدهید

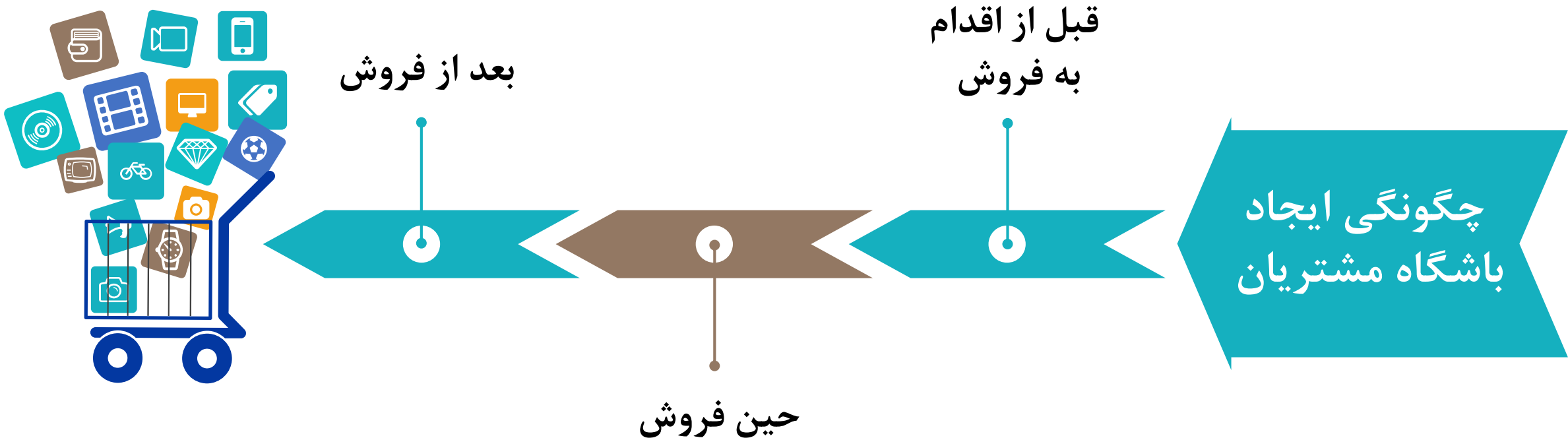


لیست گرم

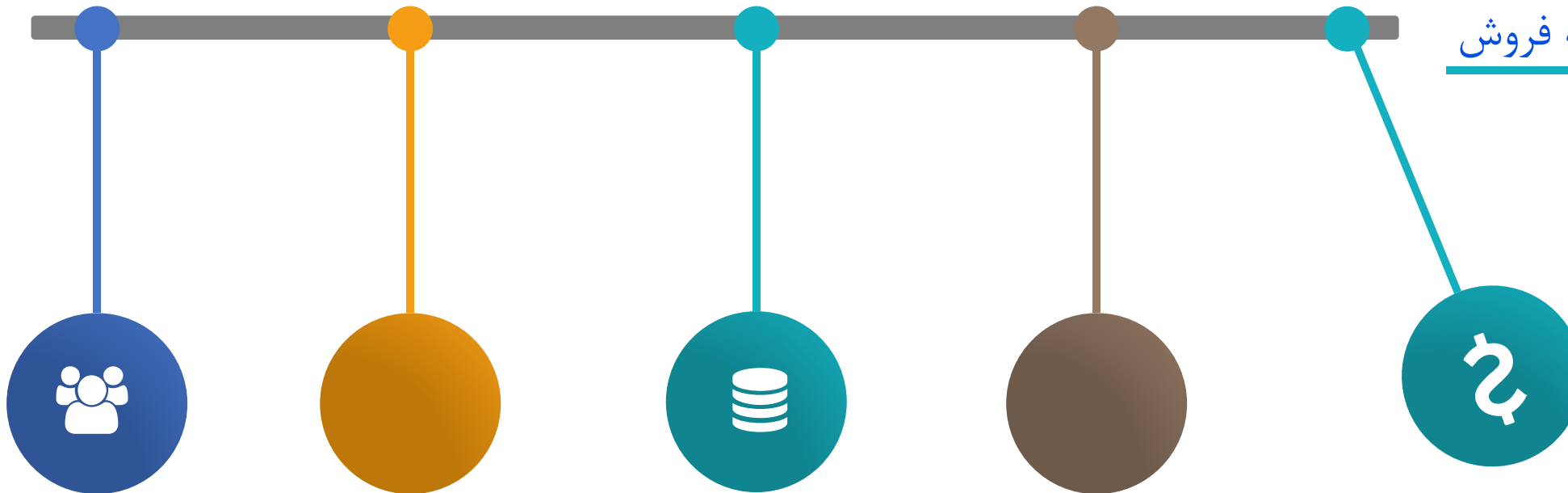
برای شروع حمله به کلاهک لیست گرم:



باشگاه مشتریان



قبل از اقدام به فروش



مشترک سازی
افراد با دادن
اطلاعات مناسب

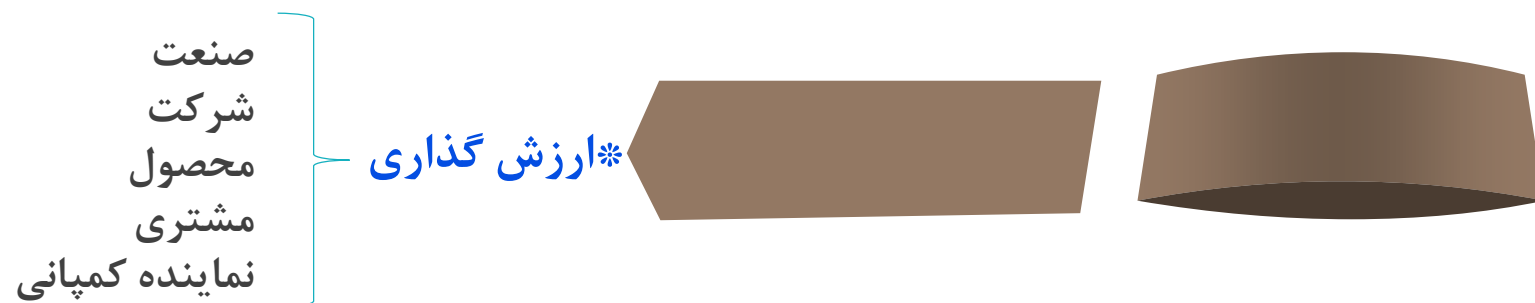
آگاهی دادن و ایجاد
پذیرش به مشتریان
احتمالی

کسب اطلاعات در مورد
پوست و مو

کسب اطلاعات در مورد
صنعت فروش مستقیم

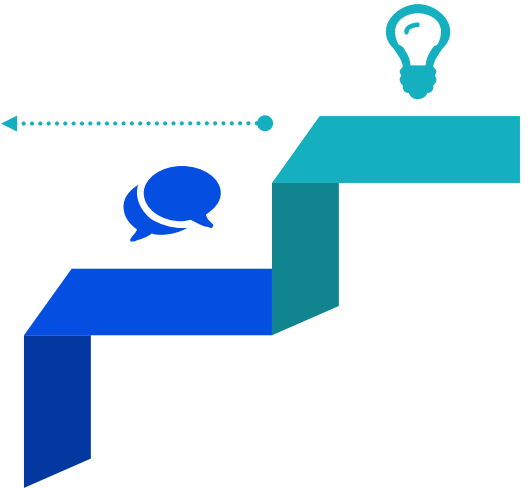
هدفمند بودن و حرکت
از لیست نفرات

حین فروش



***قطعی کردن فروش : استفاده از تکنیکهای نهایی سازی فروش :**
(دعوت ، جایگزینی ، مراقبت ، ثانویه ، اجازه)

بعد از فروش






*ثبت سوابق و مدیریت باشگاه مشتریان

*پیگیری باشگاه مشتریان = شروع یک رابطه بلند مدت با مشتریان

- ✓ ۲۴ الی ۴۸ ساعت بعد از تحویل محصول:
- برای مطمئن شدن از مصرف و نحوه چگونگی مصرف
- ✓ ۷ الی ۱۰ روز: برای پاسخ گویی به سوالات احتمالی
- ✓ ۳۰ الی ۴۵ روز: برای تمدید خرید یا معرفی و پیشنهاد محصولات جدید

پیگیری در سه مرحله

بعد از فروش

- ✓ ایجاد رابطه برنده- برنده (مشتریان ثابت و شبکه ای از فروشندگان با ایمان) 
- ✓ حالت شرکت برنده- مشتری بازنده (۱-تاسف ۲-انتقام گیری) 
- ✓ حالت شرکت بازنده ، مشتری برنده (۱-بوجود آمدن انتظارات نادرست ۲-مشتری شک میکند که حقه ای در کار است) 



برنده برنده = ایجاد رضایتمندی مشتری و تاثیر رضایت مشتری



بعد از فروش



طراحی افزایش فروش

- افزایش تعداد موارد فروش فردی
- افزایش حجم فروش به هر مشتری
- افزایش تعداد دفعات فروش به هر مشتری