

دو راهکار ویژه جهت افزایش فروش

در این پادکست آموزشی در مورد [دو راهکار بسیار مهم و ویژه در زمینه‌ی افزایش فروش](#) صحبت کنیم که اگر این دو راهکار را در کسب و کارمان رعایت و اعمال کنیم، حتما می‌تواند در افزایش فروش و دریافتی‌ها و درآمدی که ما می‌توانیم از ارائه‌ی محصولات و خدماتمان داشته باشیم، مؤثر واقع شود.

زمانی که افزایش فروش مطرح می‌شود، فکر صاحبان کسب و کارها را مشغول می‌کند. آنان می‌گویند من تمامی کارها مانند تبلیغات، معرفی، برندسازی و ... را انجام داده‌ام اما چقدر سخت می‌توان افزایش فروش را تجربه کرد و کسب و کار را به سمت فروش بیشتر سوق داد.

اما اکنون می‌خواهیم راه‌کارهایی را خدمتتان عرض کنیم که اگر بتوانیم این دو راهکار را به طور کامل رعایت کنیم، حتی بدون تبلیغات و در داخل کسب و کارمان می‌توانیم فروشمان را افزایش دهیم. البته تبلیغات اهمیت بسیار زیادی دارد و برای یک کسب و کار یک پایه است، اما ما گاهی از کارهایی که می‌توانیم در داخل کسب و کارمان برای افزایش فروش انجام دهیم، غافل می‌شویم و نمی‌دانیم از چه روش‌هایی برای افزایش خرید مشتریان فعلیمان استفاده کنیم.

در ادامه این دو راهکار مهم را بیان می‌کنیم.

دو راهکار مهم برای افزایش فروش:

راهکار اول:

زمانی که در حال فروش محصولاتمان به یک مشتری هستیم، پس از اینکه آن مشتری خرید خود را انجام داد، می‌توانید محصولات جانبی دیگر خود را نیز به او معرفی و پیشنهاد کنید. مثلا می‌توانید به او بگویید شما که این محصول X را خریدید، می‌توانید محصولات جانبی مانند X1، X2 و زیر محصولات دیگر را نیز ببینید و انتخاب کنید. تحقیقات نشان داده اغلب چنین پیشنهادهایی که از سمت فروشنده بیان می‌شود، منجر به خرید می‌گردد. به عنوان مثال زمانی که شما یک گوشی می‌خرید، فروشنده در کنار گوشی یک گلس، کاور، کیف و لوازم دیگری را به شما پیشنهاد می‌دهد که می‌توانید از آن‌ها خرید کنید. گاهی برخی از فروشندگان چنین مواردی را پیشنهاد نمی‌دهند و شما ممکن است این لوازم را از محل دیگری خرید نمایید. اما فروشندگان حرفه‌ای این موارد را جلوی دید قرار داده‌اند و خودشان نیز پیشنهاد می‌دهند، مثلا می‌گویند برای گوشی همراهی که شما خریداری کرده‌اید، یک گلس جدید آمده که می‌تواند از صفحه‌ی آن که بسیار حساس است، به خوبی محافظت نماید. در آن لحظه شما به این موضوع فکر می‌کنید که دو میلیون تومان برای خرید گوشی مذکور هزینه کرده‌اید، بنابراین بهتر است ۲۰ هزار تومان نیز برای خرید گلس آن هزینه کنید، به این ترتیب ۱۰۰ الی ۱۵۰ هزار تومان نیز لوازم جانبی می‌فروشند. یعنی با استفاده از این راهکار، می‌توانید محصولاتی که به تنهایی فروش چندانی ندارند را نیز به فروش برسانید.



راهکار دوم:

اما دومین نکته ای که می‌توانید در افزایش فروش آن را رعایت کنید روشی است که اغلب آن را استفاده می‌کنید ولی شاید ندانید چگونه می‌توانید با به کار بردن یک سری روش‌های هوشمندانه فروش را افزایش داد. این روش همان **روش تخفیف دادن** است. گاهی در کسب و کارها تخفیف نقدی در نظر گرفته می‌شود در حالی که می‌توان این تخفیف نقدی را حذف کرد و در عوض در کنار آن هدایایی را به صورت رایگان و در کنار محصول در نظر گرفت. برای مثال اگر قیمت محصولی ۱۰۰۰۰۰ تومان است می‌توانید به جای اینکه ۱۰۰۰۰ تومان تخفیف در نظر گرفته و محصول را ۹۰۰۰۰ تومان بفروشید، یک هدیه‌ی ۱۰۰۰۰ تومانی در کنار آن محصول در نظر بگیرید زیرا این هدیه می‌تواند بر ذهن مخاطب بسیار تاثیر گذار باشد. زیرا ممکن است تخفیف‌ها بعدها از یاد بروند ولی هدیه دائمی است و کاربر آن را حفظ می‌کند و بعدها هنگامی که هدیه‌ی دریافتی از سمت شما که می‌تواند یک خدمت یا محصول جانبی باشد را می‌بیند به یاد شما خواهد افتاد و این مورد از لحاظ ذهنی و بازاریابی عصبی می‌تواند بسیار موثر باشد برای اینکه کاربر دوباره از شما خرید کند و یا اینکه محصولات شما را به افراد دیگر پیشنهاد دهد. بنابراین شما می‌توانید از این بابت پیش قدم باشید و از این طریق هزینه‌های خود را کاهش دهید. وقتی به جای تخفیف نقدی محصولی را ارائه می‌دهید چون اگر محصولی را به جای تخفیف ۱۰۰۰۰ تومانی در نظر می‌گیرید قطعاً این محصول با هزینه‌ی کمتر از ۱۰۰۰۰ تومان تهیه کرده و ارائه خواهید داد پس از این طریق کاهش هزینه‌ها را خواهید داشت. بنابراین در این صورت هم تخفیف کمتری داده‌اید و هم یک محصول جانبی را به کاربر ارائه داده‌اید ضمن اینکه تا یک مدت طولانی در ذهن و یاد کاربر محفوظ خواهید بود چرا که شما هدیه‌ای را به کاربر داده‌اید و انسانها به صورت ذاتی وقتی یک هدیه‌ای را دریافت می‌کنند مطمئناً در صدد جبران خواهند بود که این موارد قبلاً به صورت مفصل در پادکست **تکنیک تقابل در فروش** توضیح داده شده است که این قانون چیست و به چه شکلی قابل اجراست.



سخن پایانی:

حالا شما می‌توانید فکر کنید که چگونه می‌توانید از این دو روش که گاهی در زمینه فروش نادیده گرفته می‌شوند در زمینه‌ی کسب و کار خود استفاده کنید. در واقع می‌توانید ضمن خرید کاربر پیشنهادات مختلفی داشته باشید و حتی می‌توانید تخفیف نداشته باشید و به جای آن محصولاتی را که گاهی کمتر می‌توانید به فروش برسانید به عنوان یک هدیه در نظر گرفته و در کنار خرید محصول به عنوان یک محصول جانبی به کاربر ارائه دهید، که این مورد زمینه افزایش فروش بسیار تاثیر گذار خواهد بود. بنابراین شما هم جستجو کنید که در کسب و کارتان چه محصولات و خدماتی را می‌توانید به این شکل به کاربران خود ارائه دهید و در نتیجه مشاهده خواهید کرد که چقدر راحت فروش و درآمد شما می‌تواند افزایش پیدا کند و با استفاده از این تکنیک‌های ساده می‌توانید بسیاری از هزینه‌ها کاهش و کمبودها را جبران کنید.

با تشکر از همراهی شما در آموزش‌های بعدی هم با ما همراه باشید.