

# اسرار فروش

اسرار فروش

نویسنده: جفری گیتومر

مترجم: منیژه شیخ جواد (بهزاد)

گوشنویسی به نام خداوند خورشید و ماه

محمد کبانی

نویسنده:

جفری گیتومر

مترجم:

منیژه شیخ جواد

مترجم:

منیژه شیخ جواد (بهزاد)

چاپ نخست بهار ۱۳۹۷

۲۰۰ صفحه

حق چاپ و نشر محفوظ است

ISBN 978-600-5253-86-3

۹۷۸۶۰۰۵۲۵۳۸۶۳

فصل چهارم: چگونه به رنده با اسرار فروش

**بیت**  
انتشارات

ناشر کتاب‌های تخصصی بازاریابی و تبلیغات

## اسرار فروش

۷۱	.....	۲۷۱
۸۱	.....	۲۸۱
۲	قدم‌های به اثبات رسیده‌ای که شما باید بردارید تا به فروشی آسان‌تر،	
۵۱۲	سریع‌تر و بیشتر دست‌یابید...	
۲۲	.....	۲۲۲
۲۲	.....	۲۲۲
۲۲	.....	۲۲۲

اکنون و برای همیشه!

## فهرست قوانین

- ۱- مشتری مایل به خرید را جذب کنید..... ۱
- ۲- مثبت بیندیشید..... ۱۳
- ۳- باور کنید پیش از آن که موفق شوید..... ۲۳
- ۴- بذله‌گویی را به کارگیرید..... ۳۵
- ۵- برند خودتان را بسازید..... ۴۳
- ۶- شهرت کسب کنید..... ۶۱
- ۷- قاطع باشید و باثبات..... ۷۳
- ۸- برتری خود را نمایش دهید..... ۸۵
- ۹- نخست ارزش را ارائه کنید..... ۹۳
- ۱۰- با جملات آن‌ها ارتباط برقرار سازید..... ۱۰۳
- ۱۱- پیش از گفتن برسید..... ۱۱۵
- ۱۲- به گونه‌ای فراموش‌ناشدنی خدمت کنید..... ۱۲۷
- ۱۳- وفاداری رد و بدل کنید..... ۱۳۷
- ۱۴- اعتماد کسب کنید..... ۱۴۹
- ۱۵- صدای مشتری را به کار بگیرید..... ۱۵۷
- ۱۶- چرا را کشف کنید..... ۱۶۵





## نسبت ۹۵/۹۵ درصد

### شما کدام ۹۵ درصدید؟

وقتی یک مشتری احتمالی به شما زنگ می‌زند و به دلایلی مایل به خرید از شماست - حال یا چیزهای خوبی در موردتان شنیده و یا چیزی خوانده و یا کسی شما را معرفی کرده است - احتمال موفقیت‌تان در فروش و ایجاد ارتباط نزدیک ۹۵ درصد است.

احتمال بدی نیست.

دلیل: این مشتری بالقوه با امید این که موفق به خرید مناسبی شود به شما زنگ زده است.

بازگشت به واقعیت: شما به دفترتان آمدید و پشت میزتان نشستید. امروز روزی است که ناچارید ۱۰ تماس تلفنی با مشتریان احتمالی داشته باشید، درحالی که آن‌ها شما را نمی‌شناسند.

احتمال می‌رود ۹۵ درصد از آن‌ها به شما جواب «نه» بدهند و گوشی را زمین بگذارند. چه احتمال بدی! و از ۵ درصدی که علاقه‌ای نشان داده‌اند، احتمال می‌رود تنها یک نفر خرید کند.

مسئله این است که شما ناچارید همه اجزای جریان فروش را اجرا کنید تا این اتفاق بیفتد. ارائه‌ی محصول، قرار ملاقات، پیشنهاد، مناقصه، یافتن تصمیم‌گیرنده‌ی مناسب و سایر موانع فروش که بر اساس ناتوانی شما یا «شرکت‌تان» در ارائه‌ی ارزش کافی در بازار خلق شده‌اند.

خلاصه‌ی کلام: شما در ۹۵ درصد دفعات، با موفقیت، کالای خود را به فروش خواهید رساند، اگر مشتری احتمالی بدون دعوتتان به شما زنگ می‌زند و ۹۵ درصد دفعات شکست می‌خورید، از طریق تماس تلفنی مشتری احتمالی را دعوت به خرید کنید.



دیروز: احتمال می‌رود که در طول ده سال گذشته (دیروز) شما به راحتی میوه‌ها را از شاخه‌های پایین چیده‌اید و در امر فروش موفق بوده‌اید و به عنوان یک فروشنده با خود فکر کرده‌اید: «من خیلی توانا هستم. من خودم را به بالاترین نقطه رسانده‌ام.»

امروز: ناگهان به امروز رسیده‌اید و آماده‌ی چیدن میوه‌ها هستید، اما در هیچ کجا میوه‌ای نیست.

و حالا شما به دلایل مختلفی از جایگاه متزلزلی برخوردارید، زیرا:

۱- یک سکوی رسانه‌ای اجتماعی بنا نکرده‌اید.

۲- فیلمی ویدئویی از شواهد و گواهی‌هایی که ارزش برندتان و کالایتان را به اثبات برسانند، تدارک ندیده‌اید.

۳- در بازار، هیچ شهرتی ندارید و یا صرفاً آندک شهرتی کسب کرده‌اید.

۴- محصول یا خدمتتان رقبای زیادی دارد و برایتان دشوار است که خودتان را از کسانی که مورد نرفتتان است - رقبایتان - متمایز سازید.

۴/۵- شما هیچ پیام ارزشمندی که برای مشتریان حاضران بفرستید، ندارید.

حتی اگر پیامی برای بازاریابی یا فروش تهیه کرده‌اید، این‌ها پیام‌هایی هستند که به جای جذب کردن دفع می‌کنند.

فردا: حال به فردا رسیده‌ایم و یا به قول معروف به دیزنی‌لند. «سرزمین فردا»، شما در قلبتان باور دارید که وقتی شرایط اقتصادی موجود عوض شود، در «سرزمین فردا» شرایط خیلی بهتر می‌شود، همه چیز سروسامان می‌یابد و البته پس از آن شما زندگی شاد و موفق‌تری خواهید داشت و دوباره به راس خواهید رسید.

یک ضرب‌المثل قدیمی می‌گوید، «اگر می‌خواهید همه چیز بهتر شود، در آغاز، خودتان ناچارید بهتر شوید.» اگر خودتان را برای چنین دورانی و یا فردا آماده نکرده‌اید، پس حالا زمان مناسبی است برای قوی‌تر، سریع‌تر و محکم‌تر بودن، آن هم با قاطعیتی بیش از هر زمانی.