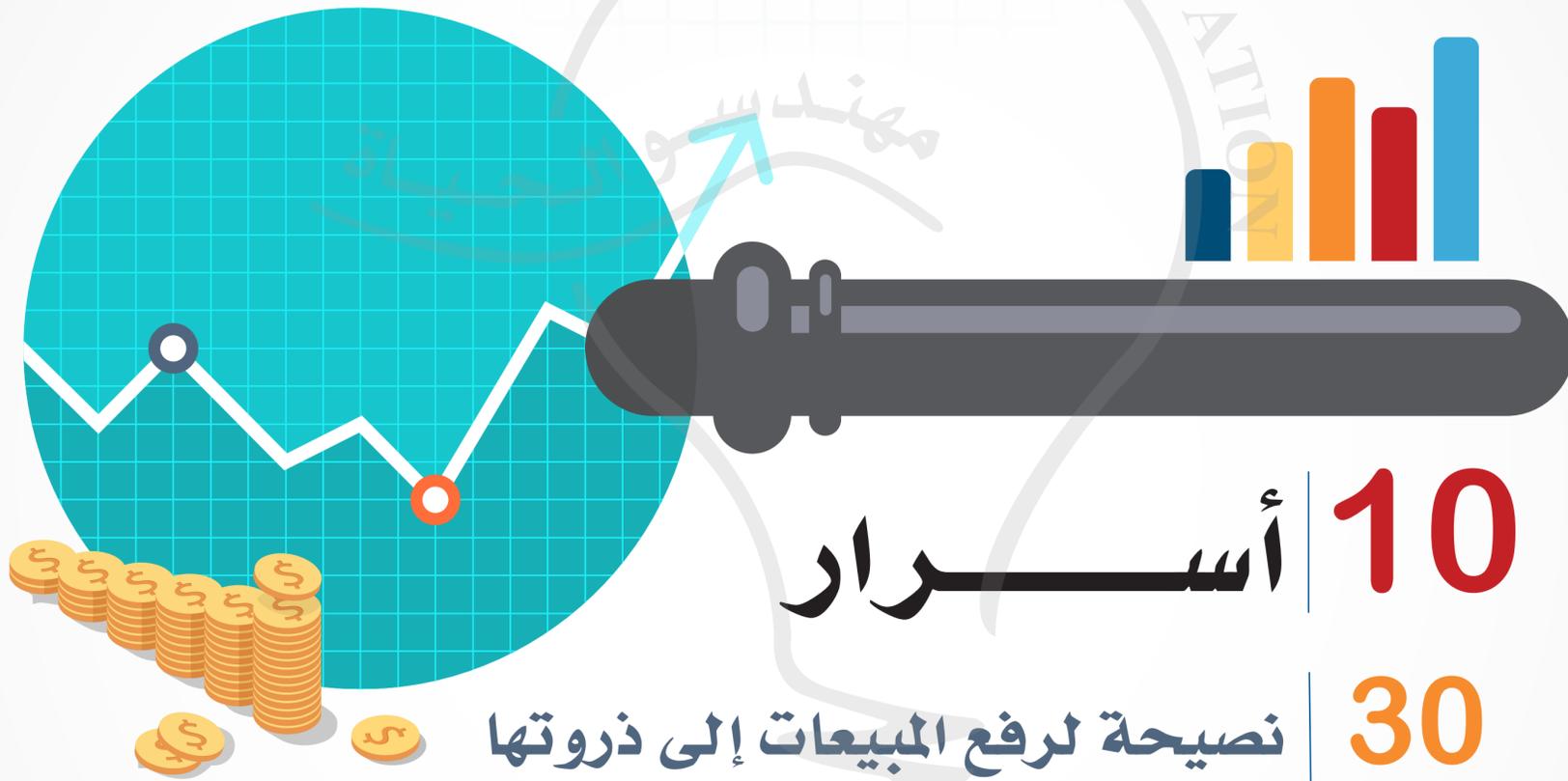


أكاديمية الإبداع الخليجي
للتدريب الإلكتروني

المبيعات العملاقة

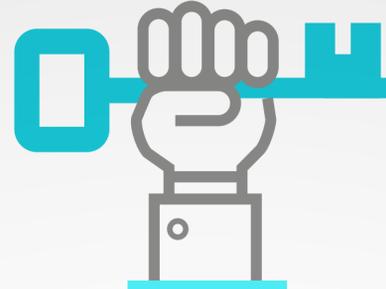


ثابت حجازي

مدرب محترف

في القيادة الإدارية والتسويق الحديث

شركة الإبداع الخليجي للتدريب والاستشارات



الس 1 ر



تأكد من إضافة القيمة

- لا تخف من النجاح طالما كنت تحترم القيمة! نعم إذا كنت ستبيع منتج يضيف قيمة ومعنى للإنسان في حياته ويشبع له احتياج حقيقي فأنت تعمل وفق أهم قانون في عالم الأعمال.
- لا تكن صديقاً لمنتجك الذي لا يضيف قيمة. احذفه فوراً، طلقه، ابتعد عنه فهو أسوأ مخادع يمكن أن يجر لك المهالك. كن حذراً مما لا ينفع الناس «وأما ما ينفع الناس فيمكث في الأرض» سورة الرعد آية ١٧.
- العميل لا يشعر بأن منتجك فيه قيمة مضافة إلا إذا كانت مجموع المنافع التي حصل عليها أعلى مما دفعه في المقابل من (مال، وقت، جهد). وهنا يكمن التنافس في إيجاد قيمة مضافة للعميل أكثر بكثير مما يقدمه المنافسين.



تعلم كثيراً من الناجحين في مجالك

- تتبع الناجحين في مجالك، هذا يسمى علم النمذجة Modeling، وهو علم كبير وعظيم يتحدث عنه علماء التعلم في نظرياتهم أنه من أسرع أساليب التعلم وأكثرها فائدة.
- تعلم أيضاً دروس الفشل من الناجحين وليس الفاشلين! نعم لأن الناجح يتعلم من دروسه ولا يسمح بتكرارها ويستطيع أن يتحرر منها، أما الفاشل فلا يستطيع استنتاج الدروس والعبر من تجاربه ويبقى عالقاً في أفق ضيق جداً ولفترة طويلة.
- أقترح أن تضع الأسئلة التالية وأنت تتبع الناجحين في مجالك: ماذا يبيعون؟ لماذا يبيعون هذه المنتجات؟ ماهي منتجاتهم الأكثر مبيعاً؟ كيف يبيعون؟ أين يبيعون؟ لمن يبيعون؟ ماهي إعداداتهم للمستقبل؟.



لا تبع لمن ليس لديه قابلية للبيع

● هناك عملاء لا يستجيبون مطلقاً لجهودك البيعية، لا تضيع وقتك معهم، انصرف فوراً وابحث عن من لديه الرغبة في الشراء أو القابلية للبيع.

● قابلية العميل للبيع لها 3 معايير، إذا اجتمعت جميعها في عميل واحد فأنت أمام احتمالية عالية جداً للبيع تصل إلى 90%، إذا اجتمع معيارين في عميل فالاحتمال يصل إلى 60%، أما إذا توفر معيار واحد فالاحتمالية تقل عن 30%.

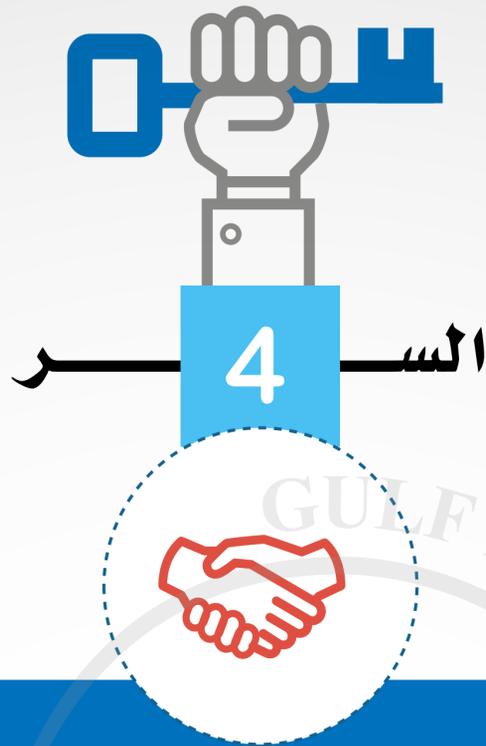
الإبداع الخليجي

● المعايير هي:

1. الرغبة في الشراء

2. القدرة على الشراء

3. صلاحية اتخاذ القرار الشرائي (صاحب القرار).

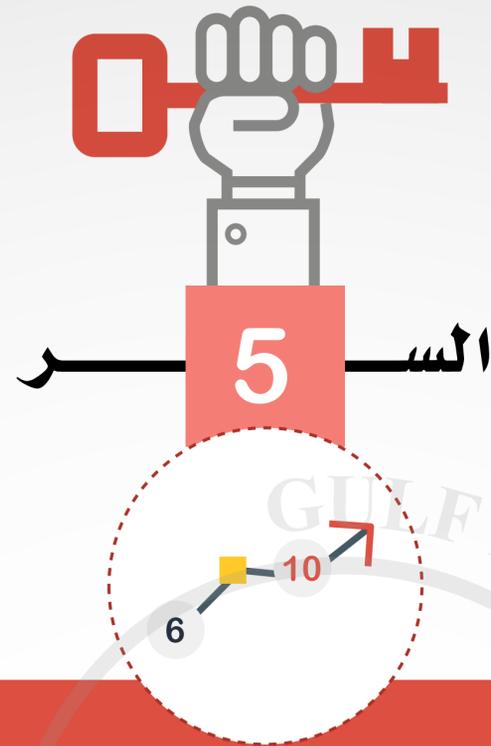


استثمر قوة العلاقات

«العلاقات روح المبيعات»، لا شك بأن العلاقات هي المحرك الأكثر قوة في عجلة البيع، وكلما كانت علاقاتك بالأخرين أوسع وأعمق كلما كانت احتمالية نجاحك في البيع أكثر.

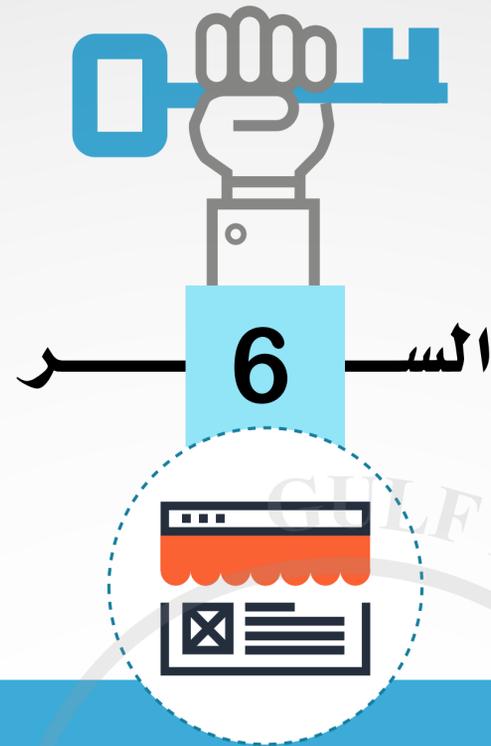
لا يعني انك ستبيع فقط لمن تعرفهم، بل عليك أن تستثمر من تعرفهم للوصول إلى من يعرفونهم. اليس كذلك؟.

هذا لا يعني إطلاقاً أن تتحول إلى أشخاص انتهازيين يهتمهم بناء العلاقات لأجل البيع فقط، ولكن العلاقات قوة لا نستطيع أن نتغافل عن أهميتها التي تفرض نفسها دوماً. لذلك كن لبقاً مع علاقاتك ولا تستغل فرص اللقاء بهم لعرض منتجاتك بقدر ما تستثمر معرفتك بهم في خلق انطباع إيجابي طويل المدى لديهم، وهم بدورهم سيطلبون منك التعريف عن منتجاتك ويمدون يد التعاون لك، ثق بذلك.



جرب أن تلعب مع الأرقام

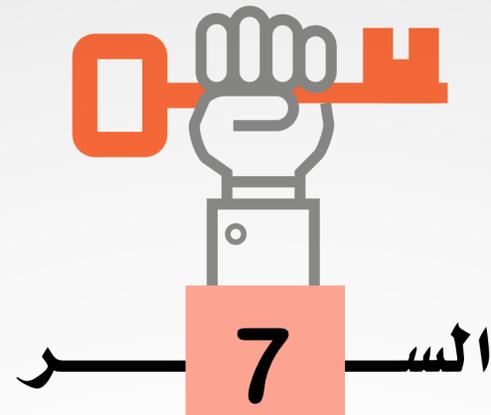
- يجب أن تجرب اللعب مع الأرقام، فالبيع ليس كله مقابلات نوعية أو حسن تواصل، الكم له دور كبير في تعظيم حجم مبيعاتك، وهذا يسمى الجانب الكمي في البيع أو المعادلات الكمية في البيع.
- البيع لغة أرقام بلا شك، أخبرني كم زيارة تقوم بها يومياً، كم عميل جديد تقابل أسبوعياً، كم اتصال هاتفي تجريه شهرياً، وسأخبرك بحجم مبيعاتك فوراً.
- ضع لنفسك خطة شهرية تتضمن الأرقام التالية: كم عنوان اتصال ستجمع Leads؟ كم عميل محتمل سترشح Prospects؟ كم اتصال ستجري Calls؟ كم لقاء تواصلتي ستقوم به Presentation؟ كم عرض ستقدم Offer؟ كم عقد / عملية بيعية ستغلق Deal؟. وليكن هناك رفع لهذه الأرقام شهرياً بشكل معقول.



تحقق من وجود السوق

- دائماً تواجد حيث يتواجد عملاءك المحتملين ومنافسيك! لا تحاول أن تتطرف بعيداً عنهم، فأنت عندما ترى طيوراً تحوم في سماء صحراء قاحلة تعرف فوراً أن هناك ماء! اليس كذلك؟
- وجود السوق يعني وجود احتياج معين عند عدد مشترك وكاف من الناس / المؤسسات؟
- تأكد من عدم وجود عوائق تمنعك من القيام بالزيارات البيعية في السوق المحتمل، وسع الأسواق دوماً ولا تعمل في إطار سوقي ضيق.

شركة الإبداع الخليجي للتدريب والاستشارات



الس 7



بيع على الانترنت

- لا يمكن أن لا تتواجد في الانترنت حيث يشكل اليوم أكثر من 70% من حياة الناس.
- ابدأ بعمل متجر الكتروني صغير، استثمر خبراء البيع والتجارة الالكترونية لتطوير أدواتك عبر الانترنت.
- على الأقل إن لم ترغب في البيع الالكتروني المباشر من خلال متجر، وفر معلوماتك ومعلومات حول منتجاتك عبر الانترنت وأرقام التواصل.

شركة الإبداع الخليجي للتدريب والاستشارات



السر 8



جرب التنوع واستثمر الفرص

التجربة العشوائية أو غير المدرجة بالخطط لها دور في توسيع آفاق البائع أو صاحب المشروع، ليس كل النجاحات كانت مخططة كما يعتقد الكثير من الناس. لكن بلا شك أن معظم النجاحات كانت تسبقها تجارب متنوعة مربها أصحابها.

جرب التنوع في علاقاتك، أفكارك، موظفيك، منتجاتك واستثمر الفرص التي ستنتج عن فكرة التنوع التي تقوم بها، إنها بحد ذاتها طريقة رائعة لتحديد ما هو مفيد لك وما هو غير ذلك، فالتجربة وتنوعها هي خروج عن أطر التخطيط المقيدة (ليس كل التخطيط مقيد) والتي تجعل الفرص تنحصر شيئاً فشيئاً. أشعر أحياناً أن التجربة أهم من التخطيط ولكن ليس لدي ما يثبت ذلك.

جرب أن تحضر مؤتمرات، ندوات، دورات جديدة لم يسبق لك حضورها، جرب أن تزور بلداً جديداً لم تزره من قبل. المهم جرب التنوع والتجديد وحتى لو لم تمتلك خطة مسبقة لذلك.



ركز قواك في أفضل الفرص

- التجربة والتنوع والعلاقات بمثابة طريقة للتنقيب عن الذهب، أو اكتشاف بئر نفل جديد أو أحياناً حقل كامل. لكن عليك أن لا تتشتت وتضيع تركيزك لأنك بذلك ستفقد كل فرصك المكتشفة.
- بعد رحلات الاكتشاف والتجارب ركز قواك على ما يدعم أهدافك ويحقق طموحاتك في المجال الذي تحب العمل فيه. ركز كثيراً فالتركيز أسرع طريق لجني الثمار والتشتت يبعدك دائماً عن فصول قطف الثمار.
- لا تعمل مع من يرفض رؤيتك أو لم يقتنع بتوجهك، ليكن فريقك قوياً متماسكاً وفي نفس الوقت مؤمن بالرؤية التي تسير نحوها، فتركيزك أنت شخصياً غير كاف لتحقيق النجاح ما لم تكسب تركيز معظم أعضاء الفريق أيضاً.

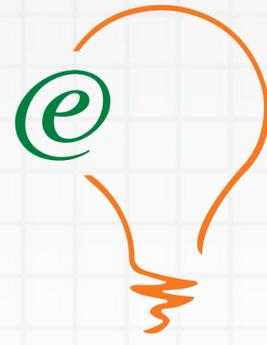


إقرأ كثيراً في التسويق والمبيعات

التسويق والمبيعات علم يهدف إلى جذب المال مقابل إضافة القيمة للآخرين ولحياتهم. إنها علوم جميلة ومفيدة وشديدة التركيز في ما يجعل العمل أكثر تطوراً ونمواً.

اشترك في مجلة الكترونية او ورقية متخصصة في التسويق والمبيعات والاستثمار، واقراً كثيراً يوميات رجال الاعمال والخبراء في التسويق الالكتروني ومبتكري الأساليب الجديدة في التسويق والمبيعات.

أثناء القراءة تتجلى لك الكثير من الأفكار الملهمة، وقد يثمر عنها قرارات تحول مسار عملك ومبيعاتك إلى أعلى درجة ممكنة. لن تتخيل قوة القراءة حتى تجربها وتصبح لديك عادة يومية.

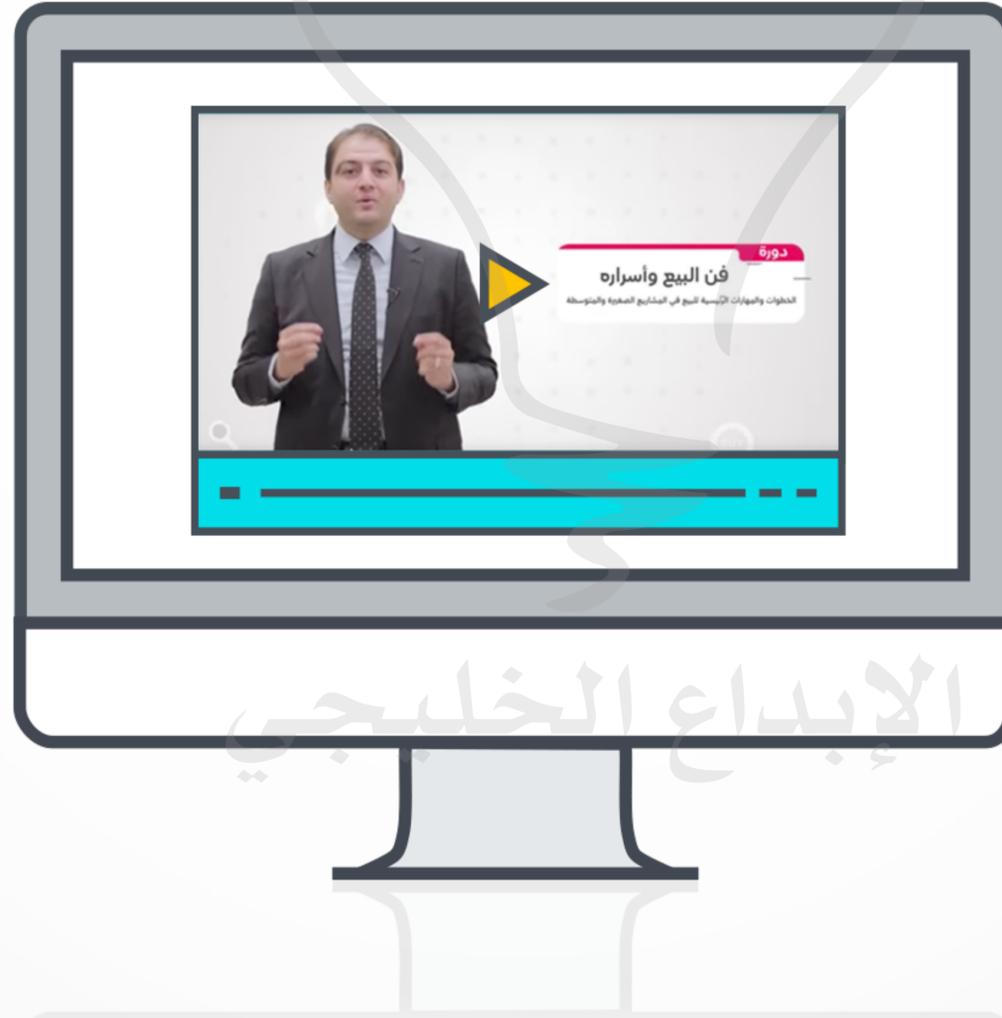


أكاديمية الإبداع الخليجي
للتدريب الإلكتروني



دورة الكترونية في عالم البيع والتسويق

“فن البيع و أسرارته”



شركة الإبداع الخليجي للتدريب والاستشارات



thabithejazi



thabithejazi



thabithejazi



thabithejazi.com

Hotline: (965) 96679806

www.egulfinnovation.com