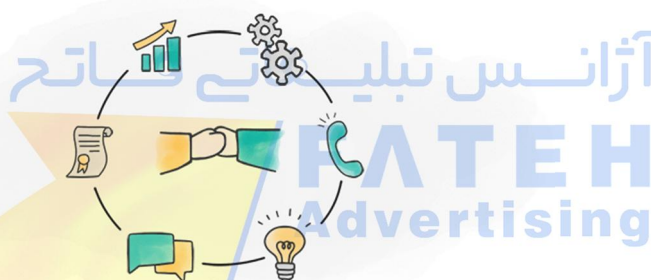


ترس مشتری رو بریز

یکی از عوامل مهم در فرآیند فروش مرحله اعتماد سازی ست!

خیلی اوقات پیش میاد که مشتری در پروسه خرید دچار دودلی میشه، این دودلی ناشی از عدم اعتماد به فروشنده و یا محصوله.

مشتری دوست داره با خیال راحت خرید انجام بده، به همین خاطر وظیفه یک فروشنده حرفه ای جلب اعتماد خریداره مردم موقع خرج کردن پولاشون ترس و واهمه دارن! تحقیقات نشان داده که در بازاریابی عصبی قسمتی از مغز که واکنش به درد نشون میده همن قسمت هنگام پول خرج کردن (حساب کردن صورتحساب) واکنش نشون میده که انگار یک دردی در بدن داره حس میشه!!!
به همین خاطر باید اون درد رو التیام داد.



بریم سراغ رفع این موضوع:

مشتری زمانی که دودله شما با روش های متفاوت میتونی دودلی ش رو رفع کنی، یکی از این روش ها ارائه ضمانت نامه از سمت خودته. میپرسن چجوری؟ الان براتون توضیح میدم،

به عنوان مثال شما یک پوشاک فروشی داری و از کیفیت تی شرت های خود مطمئن هستین و دغدغه مشتری اینه که میترسه تی شرت ها پس از شستشو آب برن (کوچیک و بدقواره بشن) ، شما میتونین با ارائه ضمانت نامه کتبی از طرف خودتون به مشتری اون ترس رو از بین ببرین و این کار باعث جلب اعتماد و نیز ایجاد تفاوت در فرآیند فروش میشه.

مثال دیگه میتونه فروشگاه بدلیجات باشه، یک زیور آلات رنگ ثابت میفروشی! به مشتری ضمانت نامه کتبی ثابت بودن رنگ را مثلا برای یکسال بده.

عطر و ادکلن میفروشی و از اصل بودن و ماندگاری بوش مطمئنی به مشتری ضمانت نامه کتبی با برند خودت جهت ماندگاری و اصل بودن کالا بده.

ضمانت بده که اگر تضمین من واقعی نبود مثلا تی شرت آب رفت، انگشتر رنگش زود برگشت و ... کل پولتون رو یکجا بدون پرسشی و قید و شرطی پس میدیم!!!

چی برای مشتری میتونه از این جذاب تر باشه و خیالش رو از خرید راحت کنه و بتونه مقاومت کنه؟

شما با این حرکت مشتری رو کیش و مات میکنی! تبریک میگم شما با ارائه ضمانت نامه تونستی راحت بفروشی...