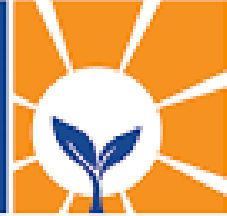


بیمه زندگی خاورمیانه



ده نکته برای بازاریابی تلفنی موفق

حسین درست عمل

مدرس تخصصی بیمه های زندگی

بازاریابی تلفنی یکی از مهم‌ترین و کم‌هزینه‌ترین روش‌های جذب مشتری است.

۱. در ساعات کاری، تماس‌های تلفنی شخصی را به حداقل برسانید. با انجام اینکار، فروشتان بیشتر می‌شود. اگر در روز تنها ۳ تماس تلفنی شخصی داشته باشید، و هر تماس بطور متوسط ۴ دقیقه طول بکشد، در طی سال، ۴۸ ساعت از وقت شما گرفته شده است. اختصاص ۴۸ ساعت برای فروش، می‌تواند چندین مشتری جدید ایجاد کند.

۲. بیش از حد نگران بهترین زمان تماس با مشتریان نباشید. بعضی از فروشندگان، اول ساعت کاری و حدود ظهر با مشتریان تماس نمی‌گیرند و با خود می‌اندیشند که مشتری در دسترس نخواهد بود. از تمام روز کاری برای تماس‌های تلفنی استفاده کنید. اگر تلفن نکنید، هیچگاه آنها را نخواهید یافت.

۳. برای تماس‌های تلفنی، هدف‌های روزانه قرار دهید و سعی کنید در هر شرایطی به آن اهداف برسید. وقتی بدانید در روز باید به تعداد مشخصی برسید، متمرکز تر و سریعتر کار خواهید کرد.

۴. برای روز بعد، همین امروز برنامه ریزی کنید. اولین ساعت روز کاری بسیار با ارزش است، چون با انرژی هستید، پس آنرا به تماس گرفتن اختصاص دهید و نه به برنامه ریزی.

۵. تعداد تماس‌های روزانه خود را در دفتری یادداشت کنید. هر روز سعی کنید حداقل یک تماس بیشتر از روز قبل بگیرید. وقتی پس از چند هفته نتایج را ببینید، متعجب خواهید شد.

۶- اگر از روی فهرستی مشخصی از مشتریان پیش می‌روید، به تک تک شماره‌ها زنگ بزنید. در مقابل این تمایل که بطور اتفاقی زنگ بزنید و یا از افرادی صرفنظر کنید، بایستید. هیچگاه پیشداوری نکنید، زیرا ممکن است فروش بزرگی را از دست بدهید.

۷. در بازاریابی تلفنی همیشه میزان درآمد خود را از هر تماس محاسبه کنید. درآمد هفتگی را بطور متوسط حساب کرده و بر تعداد مکالمات هفتگی تقسیم کنید. مقدار حاصل را در دفتر خود یادداشت کنید و سعی کنید این مقدار را افزایش دهید. یعنی بر روی این کار کنید که در تعداد تماس‌های مشخص، به افراد بیشتری بفروشید.

۸. وقتی با یک شرکت تماس می‌گیرید، در صورت امکان بالاترین مقام صحبت کنید، زیرا او قدرت تصمیم‌گیری دارد و اگر شما را به افراد دیگری ارجاع داد، می‌توانید بگویید که شخص با بالاترین مقام از شما خواسته تا با او هماهنگ کنید.

۹. اگر به شما گفته شد که شخص مورد نظر دیگر در اینجا فعالیت نمی‌کند، بدون وقفه بپرسید چه کسی جای او را گرفته است و با او صحبت کنید. فرصت صحبت با یک مشتری جدید را از دست ندهید.

۱۰. اگر از روی فهرستی تماس می‌گیرید که در اختیار چندین نفر قرار می‌گیرد، کار خود را از انتهای فهرست شروع کنید، زیرا معمولاً دیگران از ابتدای فهرست کار خود را شروع کرده‌اند و افراد انتهایی فهرست، مورد توجه کمتری قرار می‌گیرند.