

A személyes értékesítés 7+1 aranyszabálya

1. **Találd meg a hideghívás helyett az igazi XXI. századi ügyfélszerzési módszereket!** Írd össze egy táblázatba az eddigi legjobb ügyfeleidet, és azt, hogy milyen módon szerezted őket! Ez alapján nézd meg, hogy mennyit hoztak az ajánlások és a webes jelenléted. Ha megtaláltad a két csatorna megfelelő arányát, (azaz a háttérből hogyan támogatja a webes jelenléted a kapcsolati hálóból származó ajánlásokat) akkor megtetted az első lépést az igazi, tukmálás és hideghívás nélküli XXI. századi ügyfélszerzési módot.



2. **Blogolj, publikálj, légy a szakértője a területednek!** Használd ki az online világ előnyeit, mostanra KKV vállalkozóként is olyan lehetőségek állnak előtted, amit 20 éve csak egy nagyvállalat engedhetett meg magának. A teendőd az, hogy tarts a témában a cél közönségednek előadásokat, mutass be eset tanulmányokat, és írd blogot! Nincs olyan szakma, ahol ne lehetne rendszeresen blogot írni.



3. **Legyen egy nagyon rövid és egy rövid bemutatkozásod!** Ne meséld el bemutatkozáskor a céged történetét, és ne tarts áru bemutatót! Legyen egy ütős 8, és egy 25 másodperces bemutatkozásod!



4. **Építs bizalmat, de ne úgy, hogy magadat tukmáld, hanem úgy, hogy az ügyfeledet beszélteted!** Ha bemutatkoztál RÖVIDEN, azonnal kérdezd az ügyfeledet saját magáról és a vállalkozásáról! Ha ő kérdez, válaszolj röviden, és szolgálatkészen, majd folytasd a kérdezést!



5. **Mindig legyen 50 jó igényfelmérő kérdésed!** Elérkeztünk az értékesítés legfontosabb mozzanatához! Nem elég azt megtudnod, hogy mit akar az ügyfeled, tedd fel neki a varázskérdést is, hogy MIÉRT azt akarja. Ezen kívül a céljait és az anyagi motivációját is ki kell derítened!



6. **A terméked bemutatásánál ne a tulajdonságokra és az előnyökre, hanem a haszonra fókuszálj!** Ne sorold feleslegesen a terméked tulajdonságait és előnyeit, amíg nem tudod az ügyfeled pontos igényét! Mindig az ügyfeled hasznát mutasd meg a termékeddel kapcsolatban!



7. **Ne félj zárni, és ne felejtse el, hogy a megelőzés a legjobb kifogáskezelés!** Ha eddig jól csináltad, akkor bátran tegyél fel egy választást kínáló zárókérdést. Ez lehet mennyiségre, szállítási módra, határidőre vonatkozó kérdés.



+1. **Aktivitás** Ne feledd, ha nem csinálod nem leszel eredményes. Tűzz ki magad és a kollégáid elé aktivitási célokat, és mindig tartsd be!

Ha nem boldogulsz valamelyik ponttal, keress meg: <https://ertekesits.hu>