

سلامت تجارت خود را تضمین کنید

آیا می‌توانید تصور کنید که در سن ۹۰ سالگی همراه نوه‌های خود به کوهنوردی بروید و قدرت بدنی شما از افراد ۲۰ ساله بیشتر باشد؟ و بتوانید از این راه میلیون‌ها دلار درآمد کسب کنید؟ یکی از قهرمانان زیبایی اندام، جک لالان Jack LaLanne به تازگی به سن نود سالگی رسیده است او حتی در این سن آمادگی جسمی کاملی دارد و هنوز هم در حال کسب درآمد از همین راه است. چگونه ممکن است؟ همه ما می‌دانیم که استفاده از میوه‌ها و سبزیجات، نرمش‌های مرتب، نکشیدن سیگار و برنامه خواب مناسب باعث سلامتی خواهد شد. جک لالان مواردی را به این لیست افزوده است. مانند داشتن هدف، زدن وزنه دو بار در هفته، اجتناب از خوردن مواد غذایی مضر بین وعده‌های غذایی و فعال نگهداشتن مغز. بدیهی است که ما می‌توانیم غذای مقوی بخوریم اما نرمش کافی نکنیم. اما علت موفقیت جک لالان تا سن نود سالگی این است که تمام این شرایط را به طور دائمی برای بدن خود فراهم کرده است.

تجارت شما نیز برای حفظ سلامت خود به برنامه دقیق و فشرده‌ای نیازمند است. برای جذب مشتریان جدید یا حفظ مشتریان فعلی باید:

- اهداف خود را معین کنید.
- نیازهای مشتریان را بشناسید.
- با تمام توان، توجه آن‌ها را به خود جلب کنید.
- آنها را ترغیب (یا حتی وادار) کنید تا با شما تماس بگیرند.
- تبلیغات وسیعی انجام دهید.
- اعتماد مشتریان را جلب کنید.
- راه حل‌های مناسبی برای حل مشکلات آنان ارائه دهید.
- وضعیت مشتریان خود را دائماً بررسی کنید.
- ارزش‌های خود را به روشنی بیان کنید.
- و از همه مهم‌تر با مشتریان خود همیشه در تماس باشید.

این روش‌ها ده پله از پلکان موفقیت برای تجارت شما محسوب می‌شود که باید به ترتیب خاصی، دائماً انجام گیرند. یکی از رایج‌ترین اشتباهات، تمرکز روی یک یا دو نکته از روش‌های بالا و انتظار نتیجه مطلوب می‌باشد. برای مثال همه ما اشخاصی را مشاهده کرده‌ایم که تبلیغات فراوانی انجام می‌دهند اما نتیجه خوبی نمی‌گیرند. علت آن است که در اکثر تبلیغات روی توانایی‌های سرویس‌دهنده تأکید می‌شود و نه نیازهای مشتری. سایت‌هایی وجود دارند که با استفاده از قدرت موتورهای جستجو، لینک‌ها و... بازدیدکنندگان زیادی را به خود جذب می‌کنند، اما این سایت‌ها توان تبدیل بازدیدکننده به مشتری را ندارند.

برای جذب جریان دائمی مشتریان به سمت خود از روش‌های زیر برای حفظ سلامت تجارت خود استفاده کنید:

- ۱- مشخص کردن اهداف - اهداف تجارت خود را مرتباً مرور کنید. میزان مفید بودن هر یک از آن‌ها را بررسی کنید و روش‌های مناسب برای جذب و حفظ مشتری را تشخیص دهید.

- ۲- تمرکز روی نیازهای مشتری - تبلیغات، سخنرانی ها و برنامه کاری خود را بر اساس نیازهای مشتری تنظیم کنید.
 - ۳- جلب توجه - برای اینکه افراد با شما تماس بگیرند، ابتدا باید شما را بشناسند و از بین دیگر سرویس دهنده ها انتخاب کنند.
 - ۴- وادار کردن مشتری به خرید - برای گرفتن اطلاعات تماس مشتریان و فروش کالاها و خدمات به آن ها باید به نوعی آنان را مجبور به تصمیم گیری کرد. از لیست کالاها و خدمات و پیشنهادات خاص استفاده کنید و مشتری را وادار کنید که با شما تماس بگیرد یا به شما مراجعه کند.
 - ۵- تبلیغات وسیع - هر چه تبلیغات موثر بیشتری داشته باشید افراد بیشتری به شما مراجعه خواهند کرد. از روش های تبلیغاتی متنوع و هدفمندی استفاده کنید.
 - ۶- جلب اعتماد - قبل از فروش لازم است خود را به روشنی به مشتری معرفی کنید و اعتماد او را به خود جلب کنید
 - ۷- پی گیری کار مشتریان - به محض این که مشتری با شما ارتباط برقرار کرد، نامه ای در پاسخ برای او ارسال کنید و در ۲۴ ساعت آینده حتما با او تماس تلفنی داشته باشید. قبل از این که مشتری سرد شود، فروش خود را تضمین کنید.
 - ۸- ارائه راه حل های مناسب - مطمئن شوید که راه حل های شما مشکلات مشتریان را رفع خواهد کرد.
 - ۹- بیان ارزش ها - پیش از خرید، مشتری باید به منافع و مزایای سرویس های شما پی ببرد.
 - ۱۰- تماس با مشتری - همواره ارتباط خود را با مشتریان حفظ کنید. اجازه ندهید که مشتری در روزی که قصد خرید دارد، شما را فراموش کند.
- اگر ساعات نرمش روزانه خود را افزایش دهید و رژیم غذایی مناسبی را رعایت کنید در عرض چند هفته تغییراتی را در خود احساس خواهید کرد و سالم تر و قوی تر خواهید شد. در دنیای تجارت نیز همین امر صادق است. اگر چندین هفته روی راهکارهای گفته شده کار کنید، نتیجه خوبی خواهید گرفت و شاهد تماس های بیشتری از جانب مشتریان و افزایش درآمد خواهید بود. همه ما باید در زندگی خود از روش جک لالان به بهترین نحو استفاده کنیم. برای این کار فقط به مدیریت مناسب و دانش کافی احتیاج است. به این ترتیب سلامت تجارت خود را تضمین خواهید کرد.

نویسنده:

Cook Charlie