عشر طرق مجربة لإقناع الزبون بالشراء

لأول مرة في حياتي أقوم بممارسة عملية البيع الحقيقي ومحاولة إقناع الزبون ببيع منتج والأصعب هو إقناعه ببيع فكرة ، فبيع الأفكار أصعب بكثير من بيع المنتجات وبفعلاً قمت بممارسة عمليات البيع إلى أن وصلت لخلاصة خبرة مجربة في رحلة إقناع الزبون بعملية الشراء واليوم سأقوم بنقل خبرة أفضل وأسرع عشر طرق تستطيع استخدامهم لإقناع الزبون بإتمام الشراء منك بكل سرعة .

وإليك عزيزي القارئ في هذا المقال الطرق العشر إقناع الزبون بالشراء .

1. العمل على تفعيل العقل اللاواعي للزبون وعدم إيقاظ العقل الواعي

كل إنسان لديه عقل لا واعي وعقل واعي ، ودائمًا الزبون يسعى لتشغيل العقل الواعي ، ومهارتك كبائع أن تبتعد عن تشغيل عقله الواعي وتفعل عقله اللاواعي .

فالعقل الواعي هي الذي يعمل على التحليل والتفكير المنطقي والتدقيق وحساب الأرقام ، فهذا العقل لو استخدمه الزبون لن تستطيع كبائع أن تبيع له منتجك وستكون مهمة إقناعه صعبة جدًا .

وأما العقل اللاواعي يتميز بالاعتماد على العاطفة والرغبة ويتحمس لاقتناء الأشياء الجديدة، فإن استطعت كبائع أن تحترف الوصول لعقله اللاواعي فمبارك عليك عملية البيع لهذا الزبون .

وكمثال على هذا الكلام إن قمت ببيع سماعة لك فسأقول لك أن هذه السماعة تتميز بأن جودة الصوت بها نقي ، ولا تتعطل وغيرها .. كل هذا الكلام يمكن سماعه في أي مكان ، لكن لو أخبرتك بأن هذه السماعة يوجد بها ميزة لا توجد بأي سماعة أخرى ، بالطبع سيجذبك الحديث وتسأل عن هذه الميزة فسأخبرك بأن هذه السماعة يقتنيها الموسيقين ومن يعمل في مجال الموسيقى بالتالي أنت كزبون ستقتنع بأن هذه السماعة مميزة لك كزبون وستسارع باقتنائها .

2. البيع عن طريق العاطفة ولا تقم بالبيع بالإقناع

عندما قمت بسؤال البائعين هل اقوم بعملية البيع عن طريق العاطفة أم الإقناع كثير منهم أجاب بالإقناع بالطبع أنا كبائع يمكنني إقناع الزبون لكن هل هذا الكلام صحيح ؟

لكن على العكس حتى تستطيع البيع للزبون بالإقناع عليك بالعمل على العاطفة وحتى تتمكن من ذلك لابد بأن تتحدث مع الزبون في حوار شخصي ودي تماماً ، ودائماً تحافظ على انطباعاتك بأن تقدر قيمة الزبون وأنه شخصية و ذو قيمة وتشعره بالود والألفة والدفئ ، فذلك سيرسل له رسالة ضمنية وسيعاملك معاملة مختلفة وبالتالى أنت فعلت العقل اللاواعي ، ويمكن إلقاء نكت بسيطة غير مبتذلة .

3. الابتسامة في وجه الزبون بكل صدق

الابتسامة بصدق لها مفعول السحر ، من فترة قريبة قمت بتدريب مجموعة من الأشخاص وعندما ذكرت هذه النقطة أخبرني بأنه لا يستطيع الابتسام طوال الوقت لكن أخبرته بأن مع التعود سيصبح تعبير وجهك منير وذو ابتسامة دائمة لطيفة بدون قهقهه أو ابتذال . إن استقبلت الزبون استقبال لطيف بابتسامة جذابة سيطمئن للتعامل معك خصوصًا وأن الزبون لديه ألم الشراء فلا تحاول الضغط على هذا الألم ، مهارتك تكمن بأن تنسيه ذلك الألم ، وركز على نقطة أنه عندما يشتري هذا المنتج سيكون سعيد وحتى تتمكن من ذلك عليك أن تكون سعيدًا عندما تبيع له .

4. امتلاك قوة المعلومة حول منتجك

هناك فرق كبير بين المعلومة وقوة المعلومة ، فمثلاً فرق كبير بين عندما تبيع ساعة فتستعرض مميزاتها بأنها ساعة سويسرية وبين أن تخبر الزبون بأن الساعة السويسرية تعرف أنها أصلية ام لا من خلال الختم الموجود على جانبها ، لها لمعان لا يذهب بسهولة ، وأن عقارب الساعة السويسري لا تسقط بسهولة ، هذا هو قوة المعلومة عندما تعطي الزبون محاضرة في المنتج سيصله شعور بأنك محترف في مجالك وسيشتري منك أنت فقط وسيعود لك في كل مرة أراد فيها الشراء.

5. لا تتحدث كثيرًا ودع للزبون فرصة شرح أفكاره

هذه النقطة خطيرة لا تبيع للزبون دع الزبون يبيع لك ، فالزبون يحتاج إلى من يسمعه وحتى تقنع الزبون لابد أن تدعه يسرد احتياجاته ثم تعرض له من خلال كلامه ،

استمع له جيدًا وناقشه في أسئلته وابني معه علاقة ود وبيع له بالعاطفة حتى يأتي في صفك وتكسبه . البائع الذي يتحدث كثيرًا بائع خاسر يتعب كثيراً ونتائجه قليلة . فإن عكست وأصبحت أنت من تتحدث بالتالي الزبون سيستقبل فقط ولن يشتري .

أخيراً عليك أن تكون أنت المستقبل حتى تبيع له من حيث أراد .

6. البيع بالقصص عن طريق التسويق بالمحتوى

القرآن الكريم عندما نزل كان بلغة الحكايات حتى يستمع له الناس ، وغالباً معظم الناس الناجحة في العالم تستطيع أن تحكي حكايات ، وإن كنت وصلت لهذه النقطة في المقال فأنت غالباً أحببت أسلوب القصة لأني بدأت المقال بقصة كانت اول عملية بيع في حياتي.. استخدم أسلوب القصة لأي منتج ومن ضمن البائعين الناجحين كان يبيع أطقم صيني غالي جدًا فكانوا يتدربون كيف يبيعون الأطقم الباهظة الثمن ، وعندما سمعته وجدته يبيع الطقم في شكل حكاية بأن هذا الطقم أخذ منه ابن صاحب المحل عندما زوجه فلما تتحدث عن ابن صاحب المحل الراقي واخذ من هذا المنتج معنى ذلك بأنه منتج جيد و ذو كفاءة عالية .

7. البيع بحماس شديد ولا تشعره بأنك غير متحمس

كن متحمساً عندما تبيع منتجك للزبون ولا تخفض صوتك ، ومن الأسرار التي اتبعها شخصياً في عملية البيع بأن أرفع مستوى صوتي بطريقة ليست مزعجة بحيث أن الشخص المستمع في الخلف ينتبه لكلامنا وهنا هدفي ليس فقط الزبون الذي أمامي وإنما الشخص المستمع من بعيد ويراقب .

8. الثقة بالنفس والقدرة على التحكم والسيطرة في عملية البيع

وهذه النقطة مهمة للغاية فالزبون بحاجة لمن يحركه للهدف الذي يريد ، فكن واثقاً ومسيطرًا ، فإن استخدمت هذه الاستراتيجيات ستستطيع أن تاخذ الزبون وتقول له أشتري هذه ولا تشتري هذه وهذا المنتج أفضل من هذا لك . وعندما يصل البائع لهذه المرحلة يكون بائع متمكن وبذلك يطمئن الزبون ويشتري منه .

9. الاهتمام بأدق تفاصيل مظهرك

ومن الاهتمام بالمظهر نظافة الحذاء ، فأول ما يصيبه التراب هو الحذاء والحرص على بقائه لامعًا يعطي انطباع للزبون بأنك بائع متمكن ومميز عن غيرك من البائعين

، وبما أننا ذكرنا الحذاء فمن باب اولى الاهتمام بنظافة المظهر وحتى كي الملابس ، فعندما أمر من أمام الزبون سلتفت لمظهري وذلك مهم لك كبائع ، وإن كنت بائعة فنظافة الطرحة وكيها أمر مهم أيضاً .

10. استخدام لغة الجسد بشكل صحيح واحترام منطقة الراحة للزبون

استخدام لغة جسدك بطريقة صحيحة ، والمحافظة على منطقة الراحة فذلك من أسرع الطرق لكسب ثقة الزبون ، ومن هنا نركز على أن منطقة الراحة ثلاثة مستويات كل شخص يحيط به ثلاث دوائر، فالدائرة الأقرب هي دائرة المقربين للغاية كالزوج والزوجة والأبناء ، أما الدائرة الأوسط وهي دائرة الأصدقاء والزملاء وهي موقعك كبائع ، أما الدائرة الأبعد هم المعارف من بعيد ولا تربطنا بهم صلة ويكون البعد في حدود متر أو 90 سم .

وأنت كبائع لا يقل بعدك عن 50 سم بالنسبة للزبون ، أما لغة الجسد الاهتمام بالتركيز في العيون فإن كان يصعب عليك انظر أعلى منتصف الحاجبين فذلك يوحي بالتركيز .

أما بالنسبة لليدين ضع يديك فوق بعضها وكأنك تحي نفسك فهذه الحركة تعطي انطباع بالقة بالنفس وكذلك الود .

وأخيراً فقد ذكرنا في هذا المقال عشر طرق مجربة لإقناع الزبون بالشراء فعملك على اللاواعي للزبون وابتسامتك الصادقة ومعاملته بلطف وود وبيعك له بالعاطفة وبالطبع اهتمامك بمظهرك هي من النقاط المهمة لكي تصبح بائع مميز عن غيرك من البائعين .