



www.taghadosi.com

چک لیست بدست آوردن 1000 تا مشتری جدید

این چک لیست براساس میزان کیفیت مخاطب جهت تماس از بالا به پایین نوشته شده پس همیشه سعی کنید از موارد بالا استفاده کنید.

- 1 - مشتری های که درخواست خود را در سایت یا از طریق پیامک یا شبکه های مجازی ثبت می کنند و درخواست محصولات یا خدمات شما را دارند شما باید در کوتاه ترین زمان ممکن با این افراد تماس بگیرید.
- 2 - از طریق مشتری های که به دایرکت شما مراجعه می کنند. به هیچ عنوان فروش را در دایرکت انجام ندهید و سعی کنید به عنوان ارسال اطلاعات بیشتر یا مشاوره رایگان شماره تماس مشتری را در دایرکت دریافت کنید و برای نهایی کردن فروش تماس بگیرید انجام این کار فروش شما را 7 برابر می کند.
- 3 - مشتری های قدیمی که قبلا از شما خرید انجام داده اند و با شما یا محصولات شما آشنایی دارند لیست آنها را تهیه کنید و شروع کنید به تماس گرفتن و یک پیشنهاد خیلی ویژه به آنها بدهید.
- 4 - افرادی که به فروشگاه شما حضوری مراجعه می کنند. اگر فروشگاه حضوری دارید حتما به هرشکلی که شده شماره تماس مشتری های خودتان چه افرادی که خرید می کنند و چه افرادی که خرید نمی کنند را دریافت کنید و از طریق تلفن ارتباط خودتان را با آنها حفظ کنید.
- 5 - تبلیغات مستقیم نه برند سازی یعنی از طریق تبلیغات شماره تماس مشتری را بگیریم. در این تبلیغات هدف شما گرفتن شماره تماس مشتری ها خودتان هست و برای اینکه به شما شماره تماس بدهند باید برای آنها سود لحظه ای داشته باشد مثل: هدیه، تخفیف ویژه، شرکت در مسابقه، ثبت نام در همایش رایگان، یک فایل آموزشی مربوط به مسئله مشتری دریافت مشاوره رایگان و ...

www.taghadosi.com



www.taghadosi.com

6 – نمایشگاه‌ها یکی از بهترین مکان‌ها برای ارتباط با مشتری‌ها هستند. شما می‌توانید در نمایشگاه‌های که تشکیل می‌شود شرکت کنید و از تمام مراجعه‌کننده‌ها به بهانه ارسال یک هدیه در آینده یا مطلع ساختن آنها از تخفیف‌های ویژه شماره تماس آنها را دریافت کنید و بعد از نمایشگاه با آنها تماس بگیرید. ما در هر نمایشگاه به راحتی حداقل 1000 تا مشتری جدید با همین روش بدست آوردیم و با این کار 100 برابر هزینه نمایشگاه به ما برگشت داده شده.

7 – لیست مخاطبین موبایل خودت و اطرافیان را خروجی اکسل بگیر. (تنها کافیست سرچ کنید خروجی اکسل مخاطبین گوشی و بعد 100 ها نرم افزار عالی به شما معرفی می‌شود) بعد از این لیست یک پیرینت بگیرید و افرادی که می‌توانند خدمات یا محصول شما را خریداری کنند را مشخص کنید.

8 – تیم کشف مخاطب جدید استخدام نیرو برای جمع‌آوری شماره تماس که وظیفه آن فقط پیدا کردن مخاطب‌های جدید و احتمالی برای شما از روش‌های مختلف یا روش‌های همین چک لیست هستند.

9 – از طریق شبکه‌های مجازی با افراد ارتباط بگیرید و شماره تماس اون‌ها را دریافت کنید. این افراد را می‌توانید در صفحات خودتون یا همکاران پیدا کنید.

10 – معرفی گرفتن از مشتری‌ها، افراد دیگری که به محصول شما نیاز دارند را معرفی کنند. در انتهای تماس تلفنی با مشتری‌های خودتون از آنها بخواهید اطرافیان خودشان که محصول و خدمات شما برای آنها کاربردی هست رو به شما معرفی کنند.

11 – همکاران مویرگی: از همکارانی که با شما مشتری مشترک دارند شماره دریافت کنید.

www.taghadosi.com



www.taghadosi.com

برای مثال: یک فروشنده آسانسور می تواند با یک املاکی تبادل شماره تماس مشتری داشته باشد. بهترین حالت این هست که شما شماره ها را از آن شخص خریداری کنید یا پیشنهاد درصدی از فروش رو به آنها بدهید.

12 – تبلیغات کلیکی روی سایت یکتانت و گرفتن شماره تماس مشتری در صفحه لندینگ پیج به این شکل که شما از سایت یکتانت درخواست تبلیغات کلیکی میدید بعد مشتری ها وارد صفحه محصول شما می شوند و برای خرید محصول یا اطلاعات بیشتر شماره تماس خودتون رو ثبت می کنند.

13 – ارسال پیامک انبوه از طریق پنل پیامک به مشتری های که بازار هدف شما هستند. اول یک پیامک برای مشتری های بازار هدف ارسال می کنید و در انتهای پیام می نویسید برای دریافت اطلاعات بیشتر عدد 1 را ارسال کنید. بعد از ارسال عدد یک برای نهایی سازی فروش با مشتری تماس می گیرید.

14 – از طریق سرچ گوگل و رفتن به سایت های که مشتری های شما در آن حضور دارند و یا تبلیغات می کنند. اگر مشتری های شما محصول و خدماتی دارند به احتمال زیاد در فضاهای مختلف محصول و خدمات خودشان را تبلیغ می کنند و شما به راحتی با یک سرچ ساده می توانید به اطلاعات تماس آنها دست رسی داشته باشید.

15 – خرید لیست از افرادی که بانک اطلاعاتی برای فروش دارند. فقط کافیست شما در اینترنت سرچ کنید بانک اطلاعاتی (مشتری های هدف تون) افراد زیادی هستند که قبلا این لیست ها را تهیه کرده اند و شما به راحتی با یک مبلغ کم می توانید به آنها دست رسی داشته باشید.

منتظر نمایم حرکت کنید جوینده یابنده است. حتما یک طوفان فکری با خودتان یا همکاران

خودتان برای پیدا کردن مخاطب های جدید تشکیل بدید.

www.taghadosi.com