

SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA



"Jeśli nie wierzysz w to, co sprzedajesz, twój potencjalny klient też nie". — Frank Bettger

Sprzedaż bezpośrednia jest jedną z najskuteczniejszych rodzajów sprzedaży, dzięki której można osiągać niesamowite rezultaty. Wiele osób, firm zapomina o tej metodzie; być może ze względu na różnego rodzaju ograniczenia które mają w “głowie”; sądzić, że ta metoda już nie działa.

Od początku cywilizacji; zajmowaliśmy się handlem; sprowadzaliśmy różnego rodzaju produkty, przyprawy z różnych krajów - to właśnie nazywa się sprzedaż bezpośrednia.

Myślę, że sprzedaż bezpośrednia została trochę “skrzywdzona” przez nieuczciwych sprzedawców “garnków”, “odkurzaczy”, “żeli na porost włosów”. Wiele osób traktuje sprzedawców jako naciągaczy, nieuczciwych domokrażców; jednak chciałbym odczarować ten stereotyp i przedstawić “prawdziwą twarz” sprzedaży bezpośredniej.

W tym rozdziale chciałbym przedstawić Ci moje najlepsze praktyki związane ze sprzedażą bezpośrednią oraz to w jakich branżach stosowałem i stosuję ten kanał pozyskiwania klientów.

Istnieje wiele źródeł pozyskiwania klientów jak telefon, google, reklamy fb, instagram itp; jednak bezpośrednie spotkanie z drugim człowiekiem jest najkrótszym i najbardziej efektywnym sposobem pozyskiwania klientów. Żadne Social Media czy też pozycjonowanie stron nie zastąpi spotkania z drugim człowiekiem.

Krok 1. Przygotuj listę potencjalnych firm, które chcesz odwiedzić

Zrób listę firm, które chcesz odwiedzić w twojej okolicy; sprawdź w KRS lub CEIDG kto jest właścicielem lub osoba zarządzającą w danej firmie. Możesz sprawdzić informacje na portalu biznesowym linkedin; jakie publikacje dana osoba umieszcza w Social Media.

Jeśli nie znajdziesz takich informacji; pamiętaj, że zawsze możesz zapytać Pani sekretarki w firmie lub osób w firmie które będą tam przebywać - bądź KREATYWNY

Krok 2. Dotarcie do osoby decyzyjnej

Warto zastanowić się z kimś chcesz rozmawiać w danej firmie; właściciel, dyrektor operacyjny, a może osoba z działu zakupów. Pamiętaj że w każdej firmie różne osoby są odpowiedzialne za te same kwestie np. sprzedając usługi hr najczęściej za te kwestie odpowiada manager, dyrektor HR; jednak w mniejszych firmach sam właściciel.

Rekomenduję Ci testowanie, sprawdzanie, a najlepiej poproszenie o pomoc sekretarki, recepcjonistki w danej firmie. Będę chciał przedstawić Ci proste metody; dzięki którym Pani z recepcji z wielką przyjemnością będą chciały Ci pomóc i doprowadzić bezpośrednio na spotkanie z osobą która Cię interesuje

Pamiętaj, że jeśli przyjedziesz bezpośrednio firmy; sekretarka oraz właściciel docenią samo twoje zaangażowanie, upór w dążeniu do celu; 90 % osób tego nie robi - Wyróżnij się!!

Krok 3. Sekretariat, Recepcja

Wielu handlowców, managerów, osób, które zajmują się sprzedażą ma wiele wyzwań aby przejść przez “sekretariat”. Pamiętaj, że Pani z recepcji stoi na straży aby nie dopuszczać osób do swoich przełożonych, którzy będą tracić ich czas i będą “zawracać im głowę”.

W poprzednich rozdziałach wspominałem o korzyściach, które musi otrzymać osoba której chcesz zaproponować swoje produkty, usługi.

Rekomenduję Ci zastosowanie “Siły Prośby” o której wspomina wybitna osoba z USA; możesz przeczytać książkę “Zasady Canfielda” Jack Canfield.

Bez względu na to jakie produkty, usługi sprzedajesz może zastosować np. takie zdanie: Pani Aniu mam ogromną prośbę do Pani, czy mogłaby mnie Pani połączyć z osobą odpowiedzialną za dział szkoleń u Państwa w firmie ?

Pamiętaj o kulturze i odpowiednim tonie w jaki będzie wypowiadał to zdanie; recepcjonistka będzie osobą, która będzie Ci chciała pomóc aby dotrzeć do tej osoby. Na Pewno po twoim zdaniu padnie pytanie z jej strony - w jakiej sprawie przyjechałem i o co chodzi?.

Możesz powiedzieć następujące zdanie.: Pani Aniu pomagam firmom z Państwa branży i nie tylko zwiększać sprzedaż o 30% w kolejnych 3 miesiącach; zrobiłem research w Państwa okolicy i pomyślałem, że przyjdę bezpośrednio Państwa; a mieszkam 50 km od Państwa; zazwyczaj rozmawiać z szefem sprzedaży; ale może Pani Aniu Pani mi pomoże z kim najlepiej porozmawiać ?

Przeanalizuj dokładnie to zdanie i zauważ ile elementów perswazji zostało to użyte. Przede wszystkich daliśmy klientowi konkretną korzyść w postaci 30 % zwiększenia sprzedaży; bardzo ważne abyś był precyzyjny, a najlepiej pokazał to w ujęciu czasowym.

Pokazałem tutaj swoje zaangażowanie w przyjeździe aż 50 km; świadczy to o moim wielkim zaangażowaniu. Pokazujesz Pani z recepcji, że nie jest kolejną osobą która chcesz ominąć, tylko po to aby pogadać z szefem; tylko prosisz ją o pomoc i pokazujesz że jest kompetencją osobą by pomóc Ci w twoje sprawie.

Oczywiście istnieje wiele innych sposób; jednak na potrzeby tego materiału przedstawiłem Ci najprostszy sposób który możesz wykorzystać, wdrożyć tu i teraz

Krok 4. Rozmowa z osobą decyzyjną, szefem

Przejdźcie przez Panią z recepcji to dopiero połowa sukcesu; musisz jeszcze zainteresować osobę która zarządza w danym przedsiębiorstwie. Pamiętam o otwartej postawie i emanowaniu entuzjazmem; jeden z handlowców w USA; nie znając żadnych technik sprzedaży stał się najlepiej właśnie dzięki entuzjazmowi.

Nie popełniaj błędu 90 % ludzi w sprzedaży; opowiadając o swojej firmie, tradycji, pozyskanych klientach; skup się bezpośrednio na kliencie.

Weźmy za przykłady właśnie zwiększenie sprzedaż dzięki twoim niezwykłym szkoleniom branżowym.

Zastosuj poniższą metodą: Entuzjazm, ożywienie, żywe zainteresowanie drugą osobą ; przejdź na “ty”; zadawaj pytanie i się “ZAMKNIJ” !!.

Zapytaj szefa w jaki sposób pozyskują klientów, jak duży mają dział sprzedaży; czy wiedzą skąd pozyskują klientów, jaką mają konwersję z zamkniętych sprzedaży. Skup się bezpośrednio na kliencie i zadawaj jak największej pytań od ogółu do szczegółu.

Nie rób żadnej prezentacji na takim spotkaniu; zbierz jak najwięcej informacji; a następnie umów kolejne spotkanie na którym pokażesz uszyte na miarę rozwiązanie dla klienta

Zasad 5. “Recepcja” to twój sprzymierzeniec; entuzjazm, ożywienie, żywe zainteresowanie osobą to klucz do skutecznej SPRZEDAŻY