

UMETE LI DA PRODAJETE „NA DALJINU“?

EVO NAŠIH 10 NAJBOLJIH SAVETA ZA USPEH:

1

NAUČITE U ČEMU JE RAZLIKA IZMEĐU PRODAJE NA DALJINU I UOBIČAJENE PRODAJE

Možda su neke vaše veštine prodaje zaista izvrsne, ali ćete, ako želite da postignete uspeh, morati da steknete nove veštine

2

MORATE RAZUMETI TEHNOLOGIJU

Softver ili hardver koji koristite morate dobro poznavati. Proverite sve alate (kamere, mikrofone, slušalice) na sastancima sa kolegama, pre nego što se čujete sa klijentom

3

KLJUČ JE U PRIPREMI

Sa web-a prikupite što je moguće više informacija. Postavljati pitanja klijentu je svakako korisno, ali ne ako ste odgovor mogli i sami da pronađete...

4

PRIPREMITE SE UZ POMOĆ METODA 4S

- Upoznajte se sa SITUACIJOM klijenta
- SELEKCIONIŠITE ciljeve koje želite postići
- Napravite SCENARIO za tok prodajnog sastanka
- Pri ruci imajte pomoćna SREDSTVA (alate...)

5

KORISTITE PREZENTACIJU DA BISTE Naglasili SVOJU PORUKU

Informacija, koja se nalazi na ekranu, se lakše usvaja nego ona informacija koja je data samo uz pomoć govora. Iskoristite mogućnost prezentovanja!

6

AKTIVNO SLUŠAJTE SVOJE KLIJENTE

Poklonite im svoju potpunu i nepodeljenu pažnju. Pre nego što krenete u prodajnu prezentaciju budite sigurni da ste potpuno razumeli njihove potrebe

7

KORISTITE PRIČANJE PRIČE (STORY TELLING)

Sa svojim slušaocima se povežite na ljudskom nivou – emocije su ključan faktor u procesu donošenja odluka

8

BUDITE FLEKSIBILNI

Morate razumeti da vaš uobičajeni prodajni scenario možda neće dati rezultat u novim okolnostima u kojima klijenti sada rade. Budite spremni da adaptirate svoju prodajnu prezentaciju

9

BUDITE KREATIVNI

Klasičan prodajni e-mail može da se zagubi u moru sličnih. Razmislite o dodavanju videa, nekog korisnog sadržaja itd

10

BUDITE STRPLJIVI

Ne zaboravite da kao što smo mi novi u oblasti prodaje na daljinu, tako su i naši kupci novi u oblasti kupovine na daljinu. Dajte im vremena da se adaptiraju na nove uslove poslovanja i ne požurujte ih previše da sklope posao sa vama!