

## اولین قانون فروش تشخیص مشتریان واقعی

اولین قانون موفقیت در فروش «تخصیص زمان بیشتر به مشتریان احتمالی بهتر» است.

ممکن است مشتریان احتمالی زیادی برای محصولات و خدمات شما وجود داشته باشند، اما همه آنها مشتریان احتمالی مناسب شما نیستند. اغلب مشتریان احتمالی برای شرکت شما و محصولات و خدمات شما مناسب نیستند.

### خریداران اصلی محصولات و خدمات شما چه کسانی هستند؟

در بسیاری از کسب و کارها، ۲۰ درصد مشتریان، ۸۰ درصد محصولات و خدمات را می‌خرند. کار مهم شما پیدا کردن آن ۲۰ درصد از مشتریان است. اولین کار شما تشخیص مشتریان واقعی از افراد مردد است. وقت کافی اختصاص داده و سوالاتی بپرسید. انرژی و منابع فروش شما محدود هستند. نمی‌توانید آنها را برای افرادی هدر دهید که نمی‌توانند یا نمی‌خواهند از شما خرید کنند.

- ✓ **زمان‌بندی:** مشتری احتمالی نیازی واقعی دارد که توسط محصولات و خدمات شما برآورده می‌شود و هم اکنون این نیاز وجود دارد.
- ✓ **مشکل:** مشتری احتمالی مشکلی شفاف و مشخص دارد که محصول و خدمت شما آن را حل می‌کند.
- ✓ **ارزش:** مشتری احتمالی هدف مشخصی دارد که با کمک محصولات و خدمات شما با هزینه ای بسیار کمتر از ارزش خود هدف، می‌تواند به آن دست یابد.
- ✓ **درد:** مشتری ناراحتی‌هایی دارد که برطرف کردن آنها از عهده محصولات و خدمات شما ساخته است.

### نتیجه کلی

مشتری احتمالی نیازی دارد و یا می‌خواهد به نتایج مشخصی دست یابد و محصولات و خدمات شما باعث می‌شود که سریع‌تر، بهتر و ارزان‌تر به آن نتیجه دست یابد و بدون استفاده از این محصولات و خدمات چنین امکانی برایش میسر نمی‌شود.

شفافیت مهم‌ترین عامل در هر شرایطی است یعنی هم شما و هم مشتری احتمالی باید به وضوح بدانید که چه نیاز، مشکل، هدف، نتیجه یا دردی وجود دارد و چرا محصول یا خدمت شما روشی مقرون به صرفه برای مواجهه با آنهاست.