
چرا بعضی پراسپکت ها پیشنهاد کاری ما را قبول و بعضی آن را رد میکنند (تام شرایتر)

زیاد میشنویم که پراسپکت ها میگویند: "باید روی این موضوع فکر کنم - الان وقت مناسبی نیست - سرم خیلی شلوغ است - الان نه شاید بعدا." البته پراسپکت ها با گفتن چنین جملاتی میتوانند خیلی مودبانه به ما بگویند علاقه ای به پیشنهاد ما ندارند، اما آنها پراسپکت ما هستند و **بی شک به فرصتی که در اختیارشان گذاشته ایم بسیار علاقه مند هستند و قطعاً چیزی مانعشان میشود.**

آیا میترسند خیلی سریع تصمیم بگیرند؟ آیا با ما راحت نیستند؟ آیا پرزنت ما گیج کننده بوده؟ دلیل تاخیر پراسپکت ها در تصمیم گیری هرچه که باشد **ما باید آنها را فالو کنیم.** فالو نباید ترسناک باشد. ما نباید به خاطر فالو کردن احساس گناه کنیم یا عصبانی باشیم. لازم نیست اگر پراسپکت جواب تلفنمان را نداد رنج بکشیم. فالوی مناسب به این معناست که **ما گفتگوی خوبی با پراسپکت داریم و وقتی زمان مناسب برای او فرا میرسد ما در کنارش هستیم.** جالب به نظر میرسد مگر نه؟ از تکنیک های استفاده شده در این مقاله استفاده کنید تا پراسپکت هایتان را به جلو پیش ببرد و جواب آنها را از "حالا نه" به "همین الان" تبدیل کنید.

باور نادرست یا بی کفایتی؟

یک فروشنده باید به طور متوسط **هفت بار** محصول خود را ویزیت کنید تا یک بار فروش داشته باشد. واقعا؟ نمیدانم جمله قبل درست است یا نه. شاید این جمله باور نادرستی باشد برای خوش بین نگه داشتن فروشنده هایی که بعد از چندین بار اذیت و آزار یک پراسپکت از او "نه" میشنوند. میدانیم که دو نوع پراسپکت وجود دارد:

اول: پراسپکتی که بلافاصله خرید میکند. چرا؟

۱. زمانبندی مناسب

شاید زمانبندی بازاریابی آنقدر مناسب باشد که پراسپکت مجبور شود در یک لحظه تصمیم بگیرد. برای مثال پراسپکت می افتد و زانویش زخم میشود. ما به این پراسپکت چسب زخم و قرص ضد درد

میفروشیم. این فروش چقدر سخت بود؟ یا دکتر به یک پراسپکت میگوید "زود وزن کم کن!" و ما به طور اتفاقی دمنوش لاغری به او میفروشیم. یا حتی بهتر از آن رئیس پراسپکتتان سر او داد میزند، همکار او در محل کار ناخن هایش را سوهان میزند و کاری نمیکند، به علاوه پراسپکت شما در ترافیک بین محل کار و خانه گیر افتاده است... این پراسپکت الان آماده اقدام کردن است. بله زمانبندی همه چیز است!

۲. رابطه کامل

ما پراسپکتان را میشناسیم و رابطه خوبی با او داریم. **تصمیم گیری سریع در مورد پیشنهاد کسی که به او اعتماد داریم کار آسانی است.** پراسپکت ها از کسی که به او اعتماد دارند خرید میکنند و یا زیر مجموعه اش میشوند. اما اگر پراسپکت مان حرفمان را باور نکند یا به ما اعتماد نداشته باشد هیچ اتفاقی نمی افتد. پیشنهاد یک فروشنده میتواند بهترین گزینه دنیا برای ما باشد ولی **وقتی با او راحت نباشیم** تا جایی که ممکن است تصمیم گیری نهایی در مورد صحبت های او را به تاخیر می اندازیم. پس به یاد داشته باشید که **نتورکر های حرفه ای همیشه روی بهتر کردن تکنیک های ایجاد رابطه خود، کار میکنند** چون شنیدن سریع کلمه "بله" از جانب پراسپکت **خیلی جالب است.** متأسفانه وقتی در ابتدا کار بازاریابی شبکه ای را شروع میکنیم، مهارت زیادی نداریم. موضوعات و مسائل مختلفی برای یادگیری وجود دارند که **ما در روز اول کارمان به آنها تسلط نداریم.**

دوم: پراسپکت ها بلافاصله از ما خرید یا پیشنهاد همکاری ما را قبول نمیکنند. چرا؟

۱) زمانبندی بد

شاید پیشنهاد ما عالی باشد **اما پراسپکت در شرایط خیلی بدی قرار دارد.** آیا این مثال ها از زمانبندی بد برایتان آشنا هستند؟

از دست دادن کار: پراسپکت برای گذران زندگی و پیدا کردن شغل دیگری برای پرداخت هزینه های زندگی تمرکز دارد. **در این لحظه ما مزاحم او هستیم.**

اضافه کاری در محل کار: وقتی کارفرما تمام ساعات روز یک نفر را میگیرد **او حتی فرصت زیادی برای زندگی کردن هم نخواهد داشت.**

نقل مکان: **دومین رویداد استرس زای زندگی است.** کسی که در حال جابجایی است فرصتی برای شوخی با یک فروشنده و نشستن و گوش دادن به پیشنهاد او ندارد.

مشکلات خانوادگی: وقتی بچه هایمان در زندگی مشکل دارند **تمام توجه ما به رفع مشکل آنهاست**. در چنین شرایطی رفتن به جلسه فالو یا حضور در یک سمینار اینترنتی جزو اولویت های آخر ماست.

مشکل در روابط شخصی: مشکل در روابط شخصی **ماجرای زیادی پیش می آورد** و زمانی برای فکر کردن درمورد پیشنهاد ما باقی نمیگذارد.

در آینده بیشتر درمورد زمانبندی بد صحبت میکنیم حال بیابید نگاهی به دلیل بعدی تاخیر پراسپکت ها در تصمیم گیری بیندازیم.

(۲) حواس پرتی

شاید ایمیلی به دست پراسپکت برسد و او فراموش کند که به وبسایت ما مراجعه کند. یا بدتر، تلفن او زنگ میخورد و بچه اش از آن طرف خط درخواستی فوری از او دارد، یا زنگ خانه او را میزنند. **در چنین شرایطی پیشنهاد شما به سرعت در این حواشی محو خواهد شد** و هرگز دوباره در نظر گرفته نمیشود.

(۳) پرزنت بد برای فروش

پراسپکت به محصول یا خدمات ما نیاز دارد ولی پرزنت ما آنقدر غیر حرفه ای و افتضاح است که او پیشنهاد ما را نمی پذیرد. شاید مرتکب یکی از **گناه های پرزنت** شده باشیم که ما را از پراسپکتمان دور میکند:

طوری مطالب معرفی را از روی پاور پوینت یا کاتالوگ خوانده ایم که انگار او سواد ندارد. یک فیلم تبلیغاتی را به پراسپکت نشان میدهیم. اگر پراسپکت ما تحمل نگاه کردن به ۳۰ ثانیه آگهی بازرگانی بین برنامه تلویزیون را ندارد مجبور کردن او به تماشای فیلم ۱۰ دقیقه ای معرفی شرکت **میتواند کارتان را نابود کند**.

همه چیز را درمورد خودمان، واقعیت کارمان، فوق العاده بودن محصولات و خدمات مان، تاریخچه شرکت و گذشته زندگی خودمان به پراسپکت میگوییم ولی **حتی یک بار هم روی نیازهای او تمرکز نمیکنیم**.

- پراسپکتمان را برای تحقیق به سراغ اینترنت میفرستیم که **وقت زیادی از او می گیرد**.
- به روشی غیر حرفه ای مشتری مان را در بن بست قرار میدهیم که **آن را توهین به خود میداند**.

۴) نداشتن مهارت کافی

فرض کنید سوار هواپیما شده اید و خلبان میگوید "خوش آمدید، من نمیدانم چطور باید این هواپیما را کنترل کنم اما در این کار نگرش خوبی دارم و خیلی با انگیزه هستم." آیا با این هواپیما سفر میکنید؟
البته که نه.

پراسپکت ها بی کفایتی ما را بو میکشند. اگر ناشی و مردد باشیم، آنها از معامله با ما اجتناب میکنند. **پراسپکت ها به شدت علاقه مند هستند از کسی پیروی کنند که میدانند به کجا میرود و مهارت های لازم برای رسیدن به آنها را دارد.** تعداد پراسپکت هایی که آماده همراهی با افراد بی کفایت هستند زیاد نیست.

MLMCENTER.NET