

Thứ Tư, 19/08/2015 10:37

## Chiến lược bán hàng giúp bạn thành công ngay từ lần đầu tiên [1]



Kinh doanh gì? Ở đâu? Làm thế nào? Với ai?... là những câu hỏi bạn luôn đưa ra trước khi dẫn thân vào kinh doanh. Vậy làm thế nào để bạn thành công ngay ở lần đầu tiên bán hàng. Một chiến lược bán hàng tốt sẽ là chìa khóa giúp bạn nhanh chóng thành công.

### **1. Sản phẩm hoặc dịch vụ chuyên biệt**

Bạn có thể có nhiều sản phẩm hoặc dịch vụ khác nhau trong danh mục sản phẩm bán ra thị trường. Để thành công, bạn cần phải có một hoặc vài sản phẩm hoặc dịch vụ chuyên biệt hoặc cao cấp hơn. Bạn không thể bán mọi thứ, vì vậy bạn phải trở nên xuất sắc ở một số sản phẩm và dịch vụ.

Lĩnh vực thứ hai bạn cần chuyên biệt đó là phân khúc khách hàng bạn đang hướng đến. Bạn có thể sẽ luôn thoải mái nhất khi bán cho những người giống bạn. Họ giống bạn về học vấn, nền tảng, kinh nghiệm, thế giới quan, thậm chí cả lối sống và cách ăn mặc. Khách hàng lý tưởng của bạn đương nhiên sẽ là người bạn cảm thấy thoải mái khi nói chuyện cùng và ngược lại họ cũng thoải mái khi giao tiếp với bạn.

Bạn cũng có thể tập trung vào một khu vực địa lý cụ thể. Bạn cần tập trung cao độ vào một khu vực địa lý nhất định.

Vì vậy, bạn có thể chuyên về một loại sản phẩm hoặc dịch vụ mà công ty bạn cung cấp, một nhóm khách hàng cụ thể, hoặc một khu vực hay lĩnh vực hoạt động cụ thể. Đây là bước đầu tiên trong quá trình thiết lập một chiến lược bán hàng.

### **2. Khác biệt hóa**

Một khi đã xác định được sản phẩm hoặc dịch vụ chuyên biệt, bạn nên quan sát xung quanh để khoanh vùng được chính xác những khách hàng tiềm năng có nhiều khả năng mua hàng của bạn, dựa trên nhóm sản phẩm và dịch vụ khác biệt cũng như vượt trội của bạn.

Mỗi khách hàng khi ra quyết định mua hàng, lựa chọn giữa rất nhiều sản phẩm cạnh tranh, thường dựa trên một lợi thế hay lợi ích chủ đạo mà anh ta được thuyết phục sẽ nhận được sau khi chi tiền. Công việc của bạn là xác định được giá trị độc đáo hoặc lợi ích đặc biệt mà sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn mang lại.

Bạn có thể phân biệt bản thân với các đối thủ cạnh tranh dựa trên kiến thức về sản phẩm. Khách hàng sẽ tự tin hơn khi mua hàng từ một người có vẻ biết nhiều về sản phẩm hoặc dịch vụ của anh ta hơn một đối thủ cạnh tranh khác.

Bạn có thể phân biệt bản thân với các đối thủ khác trên cơ sở các kỹ năng bán hàng vượt trội của mình.

### 3. Phân khúc thị trường

Các phân khúc thị trường hoặc các nhóm khách hàng có thể hưởng lợi nhiều nhất nhờ sự chuyên môn và sự khác biệt của bạn là gì? Hãy mô tả về khách hàng lý tưởng hoặc hoàn hảo của bạn. Những thông tin nhân khẩu học của họ? Độ tuổi, học vấn, vị trí công việc, tình trạng hôn nhân và lối sống hiện tại của khách hàng ra sao?

Phân tích tâm lý tiêu dùng của khách hàng lý tưởng của bạn. Hy vọng, sợ hãi, mong muốn, vấn đề, mục tiêu và nguyện vọng cho tương lai của họ là gì? Sau đó, hãy tìm kiếm ngày càng nhiều những người có các đặc điểm khớp với khách hàng lý tưởng của bạn. Bạn càng rõ ràng hơn về các yếu tố liên quan đến một khách hàng lý tưởng của mình, bạn sẽ càng tìm thấy nhiều người như vậy hơn và có thể dễ dàng bán sản phẩm cho họ hơn.

### 4. Sự tập trung

Trụ cột này đòi hỏi bạn phải tập trung cao độ vào việc bán các sản phẩm và dịch vụ của bạn chỉ cho những khách hàng hay nhóm khách hàng có thể và sẽ mua đồng thời trả tiền trong thời gian sớm nhất, và những người sẽ đánh giá cao nhất các tính năng cũng như lợi ích đặc biệt mà sản phẩm của bạn cung cấp. Bạn nên tập trung năng lượng bán hàng của mình vào đâu để có thể kiếm thêm doanh thu, nhanh hơn và dễ dàng hơn hôm nay? Bạn có thể tập trung vào hiệu quả hay xây dựng uy tín cho bản thân.

**Nguồn: hoclamgiau**

**Kiến Thức:** [Kiến Thức Bán Hàng](#) [2]

**Source URL:** <http://www.thuongmai.vn/chien-luoc-ban-hang-giup-ban-thanh-cong-ngay-tu-lan-dau-tien.html>

**Links:**

[1] <http://www.thuongmai.vn/chien-luoc-ban-hang-giup-ban-thanh-cong-ngay-tu-lan-dau-tien.html>

[2] <http://www.thuongmai.vn/tin-tuc/kien-thuc/kien-thuc-ban-hang.html>