

Thứ Bảy, 05/09/2015 07:33

Chiến lược “chốt” khách hàng nhanh nhất [1]



Khách hàng thật sự là những phần khó ăn nhất trên bàn tiệc. Để thuyết phục khách hàng, khiến họ mỉm cười đồng ý với giao dịch của mình quả là một điều không dễ dàng. Hãy thật thận trọng, khéo léo, quan sát và thể hiện mình... trong quá trình đàm phán sẽ khiến khách hàng của bạn dễ bị “xiêu lòng” nhất.

1. Thật thận trọng và khéo léo

Trong suốt quá trình bán hàng, người bán hàng phải thật thận trọng và khéo léo. Chỉ có như vậy, chúng ta mới đi đến được bước cuối cùng - hoàn tất việc bán hàng. Quá trình hoàn tất bắt đầu từ lúc chúng ta đưa hàng ra.

2. Đúng thời điểm

Bắt đầu quá trình hoàn tất càng sớm càng tốt. Tuy nhiên, đúng thời điểm mới quyết định tất cả. Cơ hội hoàn tất cuộc mua bán sẽ tăng cao nếu chúng ta biết chọn đúng lúc. Hãy quan sát những tín hiệu cho biết sự sẵn sàng của người mua. Ví dụ:

- Sự thay đổi trong ngôn ngữ cơ thể như:

+ Nhìn chăm chú

+ Mỉm cười

+ Gật đầu

- Họ đặt những câu hỏi rất thích hợp, kiểu như:

+ “Bao giờ tôi phải thanh toán?”

+ “Bao giờ tôi nhận được hàng?”

+ “Tôi có thể lấy cái màu này được không?”

3. Quan sát kỹ dấu hiệu mua của khách hàng

Cố gắng hoàn tất trước khi cục diện có thể bị chuyển sang hướng khác như khách hàng bực bội hay tỏ ra thiếu tin tưởng. Dấu hiệu mua được thể hiện ở nhiều dạng khác nhau, nhưng dấu hiệu quan trọng nhất là khi họ đặt câu hỏi “Khi nào thì tôi nhận được hàng?”, hoặc khi họ tò mò xem thử món hàng mà trước đó, họ còn không thèm đụng tới.

4. Đề nghị đơn hàng

Hãy đặt những câu hỏi gợi ý với khách hàng kiểu như: “Đã đến lúc chúng ta viết một đơn đặt hàng rồi thưa chị!”, hay “Bây giờ chúng ta hãy cùng xem xét các điều khoản trong đơn hàng, liệu có được không?”.

5. Hãy thể hiện mình

Nếu khách hàng tiềm năng đang gặp khó khăn khi đưa ra quyết định, hãy gợi ý họ làm theo những gì chúng ta mong muốn. Ví dụ như, “Tôi sẽ cài đặt hệ thống này giúp anh vào thứ 6 tuần sau nhé?”.

6. Hãy tập trung vào các lợi ích chứ đừng đi phân tích các đặc điểm

Hãy bảo đảm rằng lợi ích là rõ ràng và thực sự liên quan đến kỳ vọng của khách hàng. Lợi ích càng dễ đo lường bao nhiêu thì hàng hóa của chúng ta càng dễ bán bấy nhiêu. Ví dụ, hãy đề nghị, “nếu chúng ta tiến hành công việc vào hôm nay, tôi bảo đảm với anh rằng anh sẽ được thỏa mãn với mức ngân sách mà anh dành cho nó!”.

7. Lợi ích trao đổi

Hãy chỉ cho họ thấy lợi ích mà cả hai bên cùng đạt được sau khi ký kết hợp đồng mua bán. Hãy nói: “Nếu anh mua thêm một tá nữa, chúng tôi sẵn sàng giảm giá 15% cho anh. Chúng ta cứ thế mà làm nhé?”.

8. Hãy đưa ra cho họ sự lựa chọn để chúng ta có thể hoàn tất công việc

Hãy nói: “Anh muốn cái nào? Màu đỏ hay màu xanh?”

9. Tổ ra nhượng bộ

Hãy cho thứ này để nhận lại thứ khác. Hãy nói, “tôi sẽ giao hàng nhanh, đổi lại anh đồng ý mua hàng chứ?”.

10. Hoàn tất công việc tự tin

Đề cập đến những thông tin quan trọng mà họ đưa ra cho bạn, rồi sau đó tổng kết các lợi ích.

Người bán không được trả công cho việc nói chuyện với khách hàng tiềm năng; họ chỉ được trả khi bán được hàng!

Nguồn: hoclamgiau

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

Source URL: <http://www.thuongmai.vn/chien-luoc-chot-khach-hang-nhanh-nhat.html>

Links:

[1] <http://www.thuongmai.vn/chien-luoc-chot-khach-hang-nhanh-nhat.html>

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