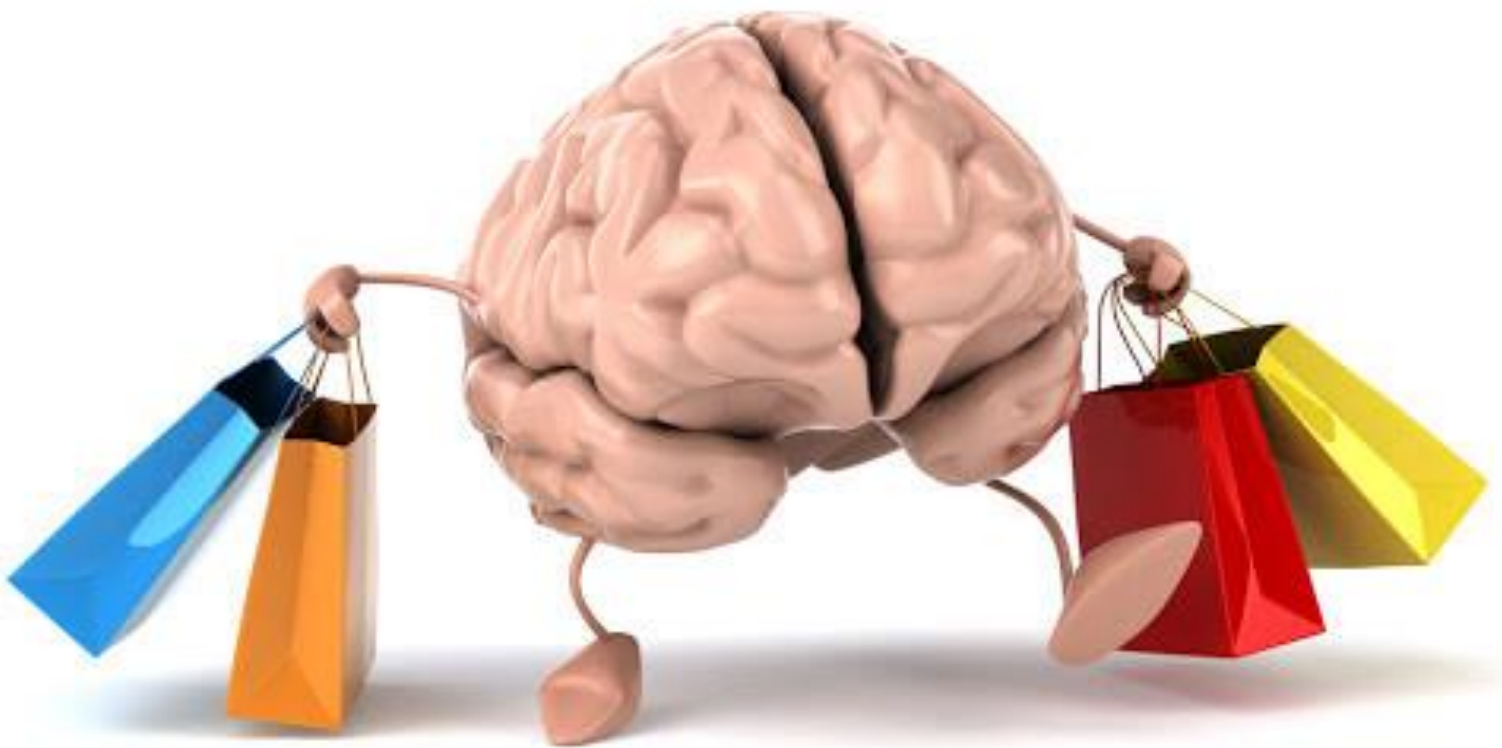




۷ نکته فروش عصبی کدامند؟

تیم تحریریه اقیانوس آبی

برخی مواقع افراد چیزهایی می‌خرند که شاید هرگز از آن استفاده نکنند؛ اما دلیل آن چیست؟ ممکن است این موضوع برای شما هم اتفاق افتاده‌باشد. دلیل این که گاهی بدون نیاز به محصولی آن را می‌خرید، مهارت فروشنده است! او با استفاده از تکنیک فروش عصبی روی شما تأثیر می‌گذارد و شما را وادار به خرید می‌کند. فروش عصبی تکنیک فوق العاده ای برای افزایش فروش کسب و کار شما است.

تکنیک های فروش عصبی

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.

اگر تکنیک های فروش عصبی را یاد بگیرید می توانید در فروش تمام محصولاتتان از آن ها استفاده کنید. تکنیک های فروش عصبی بسیار ساده هستند که در ادامه به آن ها اشاره می کنیم:

۱. احساسات فرد را نشانه بگیرید.

مشتریان بر اساس احساسات، نیازها و عواطف خود تصمیم می گیرند، نه بر اساس منطق و فکر. وقتی شما چیزی را می فروشید، باید سعی کنید روی احساسات مشتری تأثیر بگذارید. این نکته در مورد کالاهایی که مخاطبان آن ها خانم ها هستند بسیار مهم است.

۲. در فروش عصبی روی ارزش کالای خود تمرکز کنید.

ارزش کالای شما بستگی به چیزی دارد که می فروشید. شما باید ارزش کالای خود را به نحوی بیان کنید که مشتری بداند در قبال هزینه ای که پرداخت می کند کالایی دریافت می کند که برای او منفعت زیادی دارد و هزینه بی جا پرداخت نکرده است.

۳. برای مشتری مثال بزنید.

انسان ها موجوداتی اجتماعی هستند و علاقه زیادی به تأیید شدن دارند. در نتیجه هنگام فروش عصبی ، استفاده از این موارد را فراموش نکنید: اعلام تعداد افرادی که این کالا را خریده اند، نشان دادن نظر مشتریان و میزان رضایت آن ها و ...

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.



۴. در فروش عصبی مشتری را مجبور به کاری نکنید.

شما می‌توانید افراد را ترغیب به خرید کنید، می‌توانید احساس نیاز آن‌ها را برانگیزید تا از شما خرید کنند، اما هرگز نباید آن‌ها را مجبور کنید تا خرید کنند. با این کار آن‌ها نه تنها از شما خرید نمی‌کنند، بلکه هرگز به فروشگاه شما باز نخواهند گشت. متأسفانه اشتباه اکثر فروشندگان در فروش عصبی همین مورد است.

۵. روی علاقه افراد به خرید کردن تمرکز کنید.

شما می‌توانید افراد را ترغیب به خرید کنید، می‌توانید احساس نیاز آن‌ها را برانگیزید تا از شما خرید کنند، اما هرگز نباید آن‌ها را مجبور کنید تا خرید کنند. با این کار آن‌ها نه تنها از شما خرید نمی‌کنند، بلکه هرگز به فروشگاه شما باز نخواهند گشت. متأسفانه اشتباه اکثر فروشندگان در فروش عصبی همین مورد است.

۶. از علاقه انسان‌ها به آرامش و راحتی استفاده کنید.

عشق، سلامتی، راحتی، آرامش و شکوه چیزهایی هستند که اکثر مردم به دنبال آن هستند. پس سعی کنید هنگام فروش عصبی یکی از این موارد را به مشتری خود یادآوری کنید. مثلاً بگویید با خرید این کالا همه عاشق شما می‌شوند یا با خرید این کالا شما می‌توانید کارهای خود را خیلی راحت‌تر انجام بدهید.

۷. استفاده از صدا، بو یا رنگ

برخی افراد هرگز از اینترنت خرید نمی‌کنند، چون آن‌ها نمی‌توانند کالای مورد نظر خود را لمس کنند. در بقیه موارد هم هرچه دسترسی بیشتری بیشتر باشد، احتمال خرید نیز افزایش می‌یابد. برای مشتریان خود این امکانات را فراهم کنید تا روی احساسشان بیشتر تاثیر بگذارید.