



## 9 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 افتاده باشد. دلیل این که گاهی بدون نیاز به محصولی آن را می‌خرید. این امر نشان دهنده مهارت فروشنده است!

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

يك فروشنده حرفه اي با استفاده از تكنيك فروش عصبى (*NeuroSales*) روى شما تاثير مى‌گذارد و شما را وادار به خريد مى‌كند. فروش عصبى تكنيك فوق العاده اي براى [افزايش فروش](#) كسب و كار شما است.

استفاده از تكنيك هاي فروش عصبى، هميشه جزئى از آموزش هاي مديرى در [شرکت اقيانوس آبي](#) است.

## فروش عصبى چيست؟

به استفاده از اطلاعات علوم عصب شناسى براى شناخت نحوه كارکرد مغز [انواع مشتريان](#)، فروش عصبى گفته مى‌شود.

در عصر ديجيتال تمام فروش ها در نهايت به تعامل با افراد منجر مى‌شود به همين دليل افراد بيشتر تمايل دارند تا از كسانى خريد كنند كه آنها را يا مى‌شناسند يا به آنها علاقه دارند يا حداقل به آنها اعتماد دارند

بر اساس علم عصب، فروش عصبى به معنای به كارگيرى تاكتيك ها و استراتژى ها براى هدايت ذهن مشتري به سمت فرايند تصميم گيرى براى خريد محصول و محقق شدن [اهداف فروش](#) است.

برای مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



## بررسی مغز در فروش عصبي

مغز در فروش عصبي به سه قسمت تقسيم شده که هر 3 بخش بر يکديگر نيز تاثير مي گذارند. اين 3 بخش شامل موارد زير است:

### مغز جديد

مغز جديد در واقع بخشی است در فروش عصبي که وظيفه ي پردازش داده های منطقی و جدی را بر عهده دارد.

### مغز میانی

این بخش در فروش عصبي وظیفه ي پردازش احساسات و در میان گذاشتن آن ها با ديگر بخش های مغز را بر عهده دارد.

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

اين قسمت تصميم نهايي را در خريد مي گيرد. يعني اطلاعات را از بخش مياني و جديد گرفته و در نهايت اقدام به تصميم نهايي براي خريد مي کند.

بيشتر بخوانيد: [تکنیک های فروش تام هایکینز](#)

## تکنیک های فروش عصبی

اگر تکنیک های فروش عصبی را ياد بگيريد مي توانيد در فروش تمام محصولاتتان از آن ها استفاده کنيد. اين تکنیک ها بسيار ساده هستند که در ادامه به آن ها اشاره مي کنيم:

### 1. احساسات فرد را نشانه بگيريد.

مشترريان بر اساس احساسات، نيازها و عواطف خود تصميم مي گيرند، نه بر اساس منطق و فکر. وقتي شما چيزي را مي فروشيد، بايد سعی کنيد روی احساسات [انواع مشتریان](#) خود تأثير بگذاريد. اين نکته در مورد کالاهایی که مخاطبان آن ها خانم ها هستند بسيار مهم است.

### 2. در فروش عصبی روی ارزش کالای خود تمرکز کنيد.

ارزش کالای شما بستگی به چيزي دارد که مي فروشيد. شما بايد ارزش کالای خود را به نحوی بيان کنيد که مشتری بداند در قبال هزينه‌ای که پرداخت مي کند کالایی دريافت مي کند که برای او منفعت زيادی دارد و [قيمت](#) بی جا پرداخت نکرده است.

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

### 3. براي مشتري مثال بزنيد.

انسان‌ها موجوداتي اجتماعي هستند و علاقه زيادي به تأييد شدن دارند. در نتيجه هنگام فروش عصبی، استفاده از اين موارد را فراموش نکنيد: اعلام تعداد افراڊي که اين کالا را خريده‌اند، نشان دادن نظر مشتريان و ميزان رضاييت آن‌ها ..

بيشتر بخوانيد: [مشتريان فعلي، راهي بي هزينه براي فروش بيشتري](#)

### 4. در فروش عصبی مشتري را مجبور به کاري نکنيد.

شما مي‌توانيد افراد را ترغيب به خريد کنید، مي‌توانيد احساس نياز آن‌ها را برانگيزيد تا از شما خريد کنند، اما هرگز نبايد آن‌ها را مجبور کنید تا خريد کنند. با اين کار آن‌ها نه تنها از شما خريد نمي‌کنند، بلکه هرگز به فروشگاه شما باز نخواهند گشت. متاسفانه اشتباه اکثر فروشندگان در فروش همين مورد است. اگر [مدل رفتاري افراد](#) را بشناسيد، مي‌توانيد رفتار خود را با آن چه براي مشتري قابل قبول است هماهنگ کنید و تشخيص دهيد که با هر مشتري چطور رفتار کنید تا بخرد.



## 5. روی علاقه افراد به خرید کردن تمرکز کنید.

افراد به خرید کردن علاقه دارند، اگر سعی کنید با استفاده از این علاقه تجربه خرید را برای آن‌ها زیباتر کنید، قطعاً فروش خواهید داشت. آزمایشات مختلفی در فروشگاه‌ها انجام شده و نتایج نشان می‌دهند که پخش یک موسیقی خاص و حتی رایحه‌های بر تصمیمات خرید مشتریان تأثیر می‌گذارد. مثلاً در یک لباس‌فروشی استفاده از بوی وانیل باعث دو برابر شدن فروش ماهانه آن‌ها شده است.

بیشتر بخوانید: [استفاده از بازاریابی اینترنتی برای بالا بردن فروش](#)

## 6. 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

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

کالا همه عاشق شما می‌شوند یا با خرید این کالا شما می‌توانید کارهای خود را خیلی راحت‌تر انجام بدهید.

## 7. استفاده از صدا، بو یا رنگ در فروش عصبی

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

بیشتر بخوانید: [تکنیک های افزایش فروش](#)

## 8. گزینه های بسیار باعث عدم خرید مشتری می شوند.

قبل از بررسی این نکته به این سوال جواب دهید که آیا تا کنون به این موضوع فکر کرده اید که مخاطبین و مشتریان شما دقیقاً به چه چیزی احتیاج دارند؟ و کسب و کار شما چه چیزی را به آن‌ها تحویل می‌دهد. زمانی که یک مشتری تمایل به خرید داشته باشد اما کسب و کار شما به او پیشنهاد های ضعیفی را ارائه کند باعث می‌شود تا مشتری از خرید خود منصرف شود.

بنابراین می‌توان گفت که پیشنهاد های ضعیف، محصولات بی کیفیت و عدم شناخت دقیق یک مخاطب باعث می‌شود فروش شما کاهش یابد. حال شما باید به مخاطبین و مشتریان خود نگاهی بیاندازید و با تقاضای او را با محصول خود مقایسه کنید.

در اینجا متوجه خواهید شد که آیا محصول شما دقیقاً همان چیزی است که مخاطب نیاز دارد یا نه. بنابراین کسب و کار شما بهتر است گزینه های کم تر اما با کیفیتی را ارائه دهد تا آن که بخواهد گزینه های زیاد اما بر خلاق نیاز مشتری ارائه دهد.

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

## 9. القای حس فوریت

این نکته را ممکن است بسیار مشاهده کرده باشید که یکی از بهترین نکات در **بازاریابی عصبی** است. کمبود و ایجاد حس فوریت باعث می شود تا افراد جذب محصول شوند برای مثال سایت هایی را شاید مشاهده کرده باشید که در محصولشان آورده اند تنها 5 محصول دیگر باقی است. زمانی که مشتری مشاهده کند تعداد زیادی از آن محصول دیگر موجود نیست و اکثر موجودی به سرعت فروش رفته باعث ایجاد حس فوریت در او شده و دست به خرید می زند.