

# مثلث فروش بیشتر

🕒 ساعت ۲۰ | 📅 چهارشنبه ۱۱ مهر

مدرس: مرتضی ملاحسینی | برگزار کننده: مرکز فروش اتاق رشد



# مرتضی ملاحسینی اردکانی

مدیریت عالی کسب و کار (DBA)

دارای گواهینامه بیزینس کوچینگ سطح ۲ از ICF آمریکا

دانش پذیر کوچینگ سطح ۳ (مستری) در آکادمی کوچینگ ایران

دارای گواهینامه کوچینگ سازمانی از Sfi0 آلمان

دارای گواهینامه آموزشی مدیران عالی از IBC ایران

دارای گواهینامه کوچینگ توسعه فردی و کسب و کار از فنی حرفه ای

موسس مرکز بیزینس کوچینگ اتاق رشد تحت نظر فنی حرفه ای



# بهتون تبریک میگم که برای رشد کردن 🌱 بهانه نیاوردین





# گام های فروشندگی رو به خاطر دارید؟





شناخت جامعه هدف

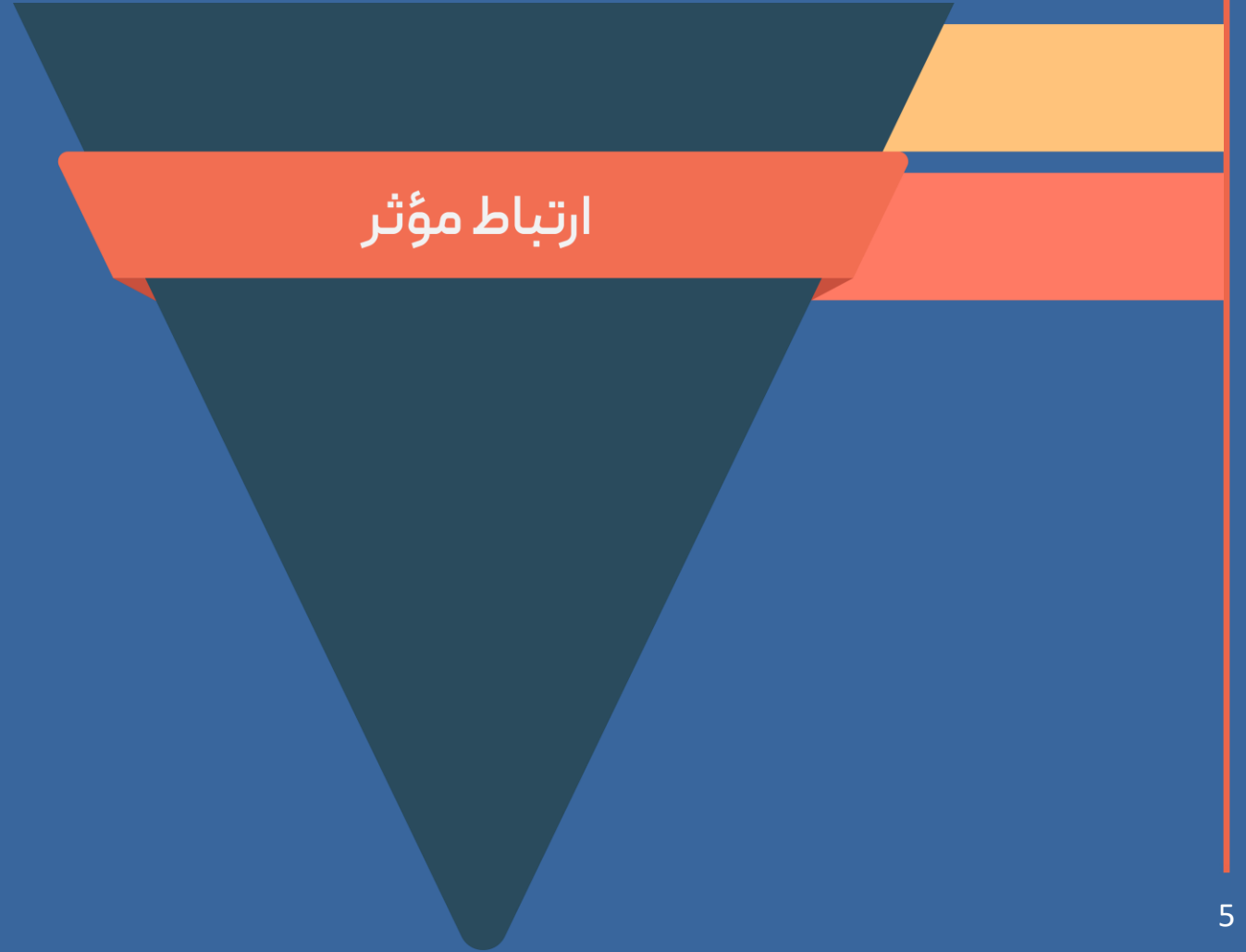
گام اول

شناخت جامعه هدف



گام دوم

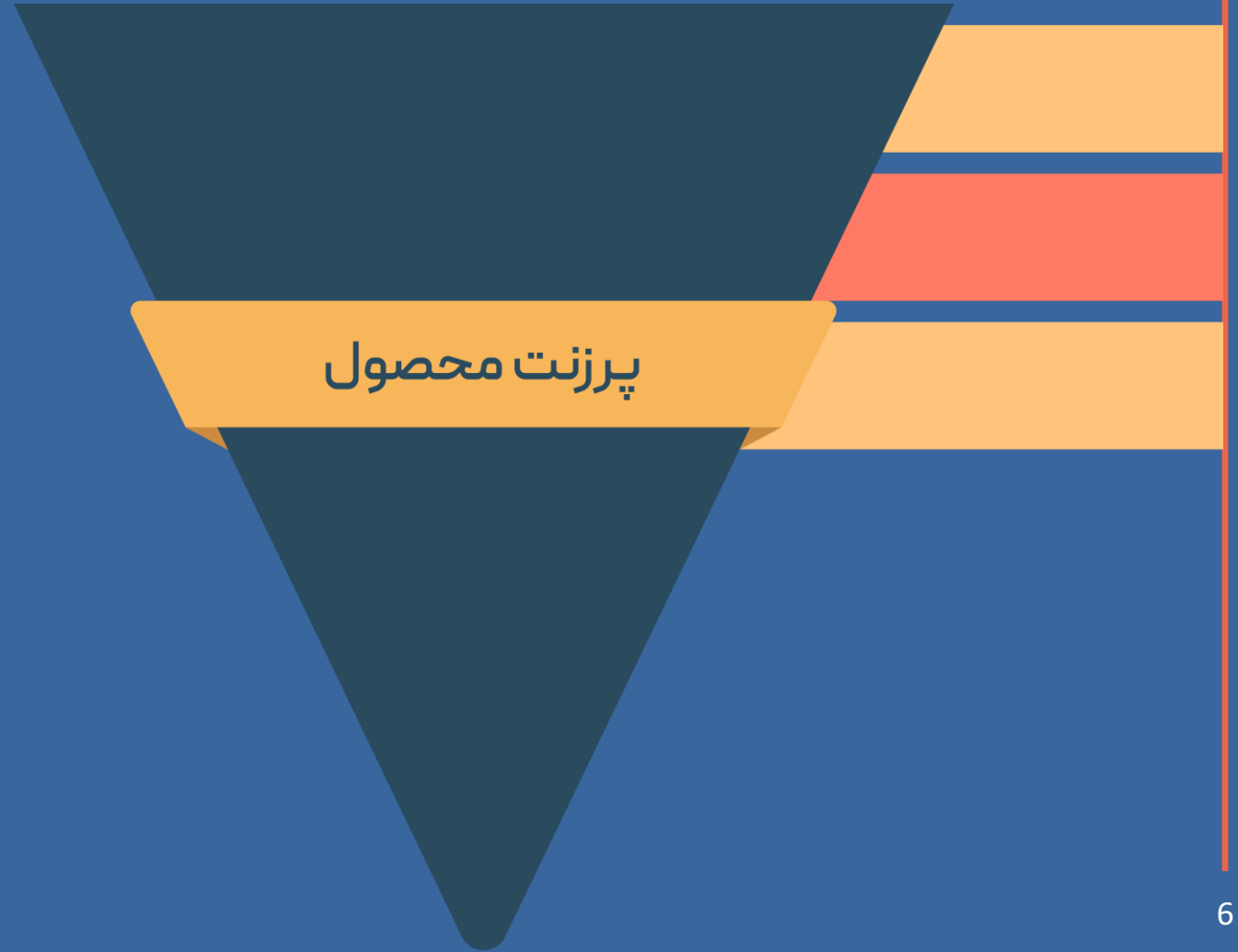
ارتباط مؤثر





گام سوم

پرزنت محصول





گام چهارم

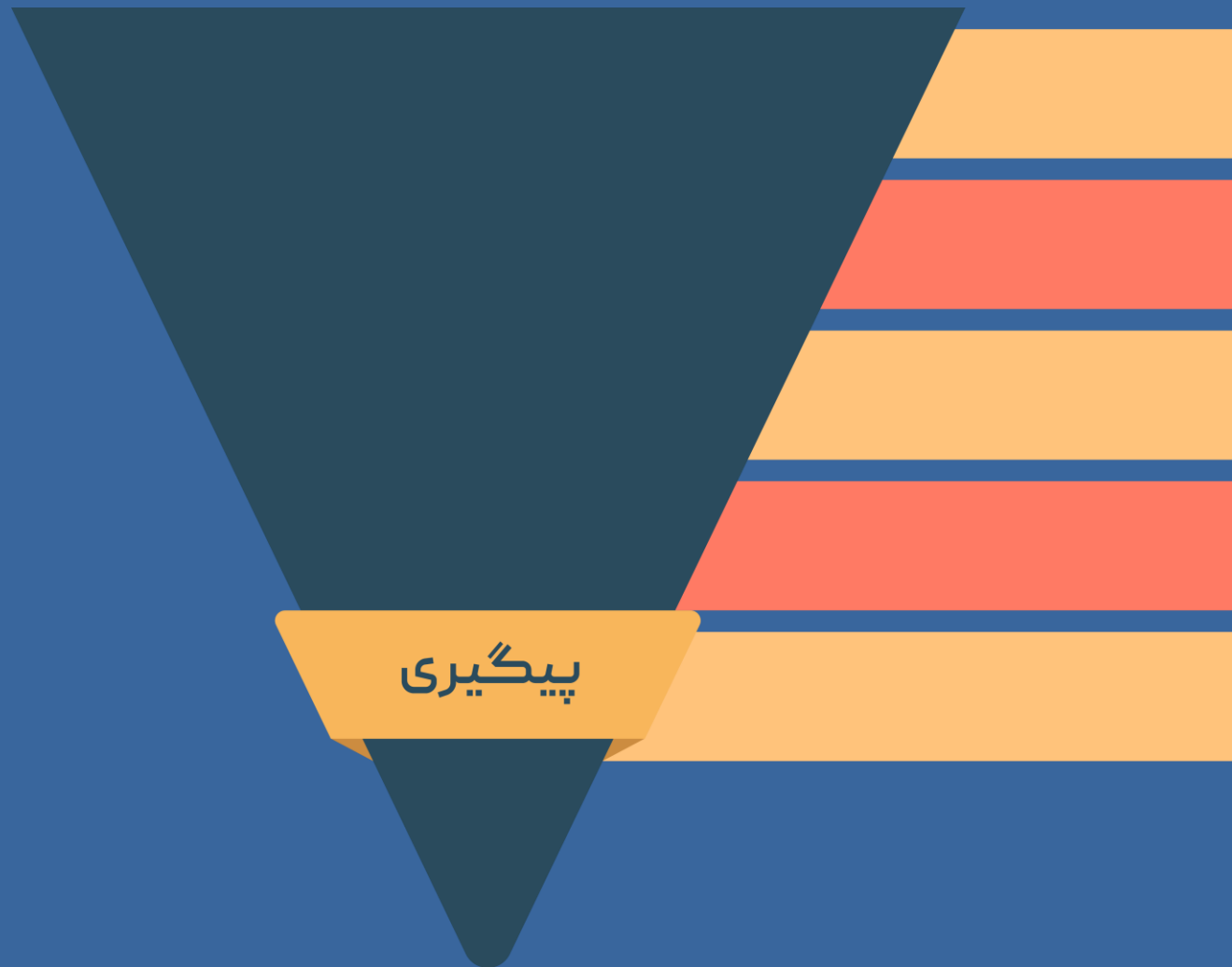
رفع بهانه ها

رفع بهانه ها



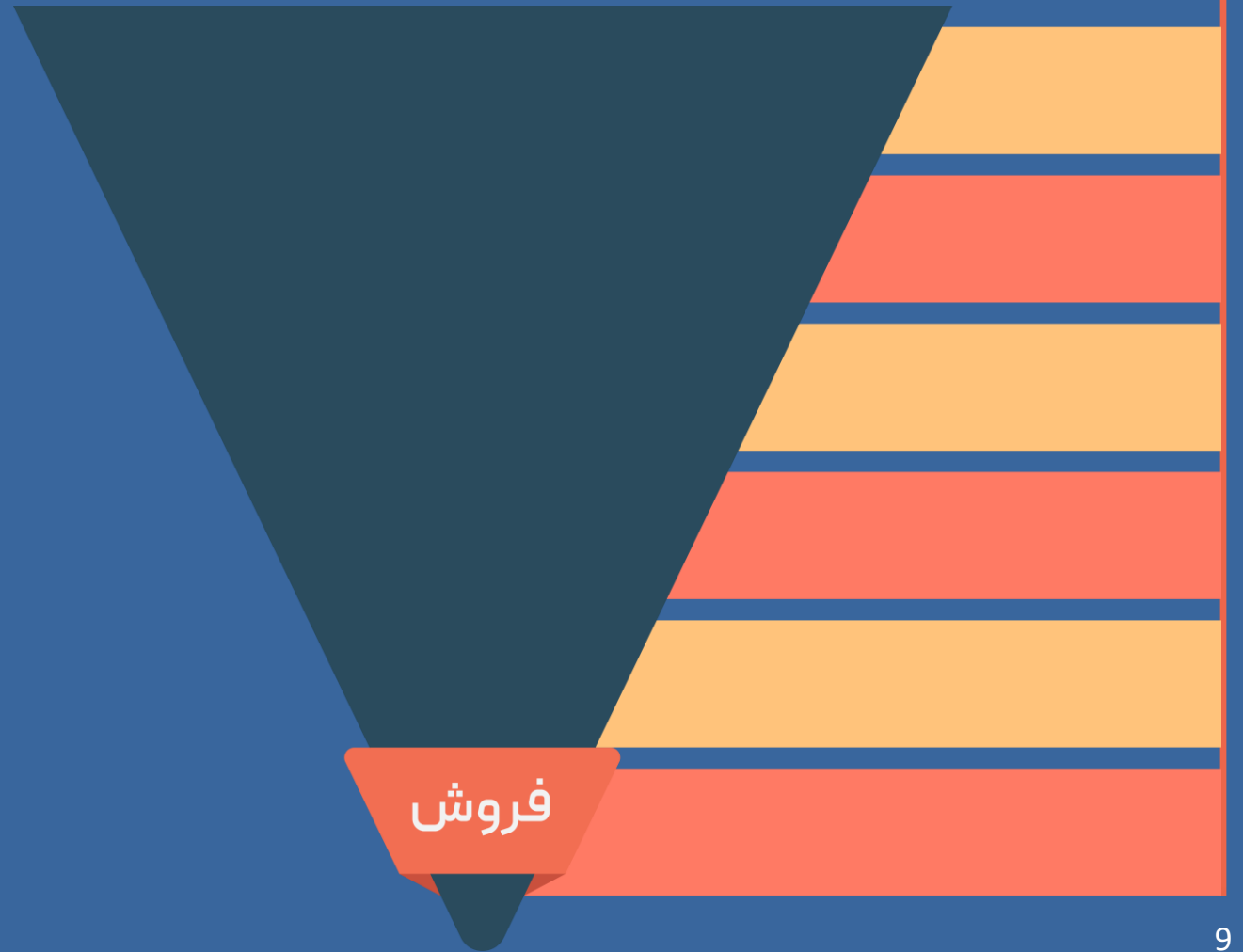
# گام پنجم

## پیگیری



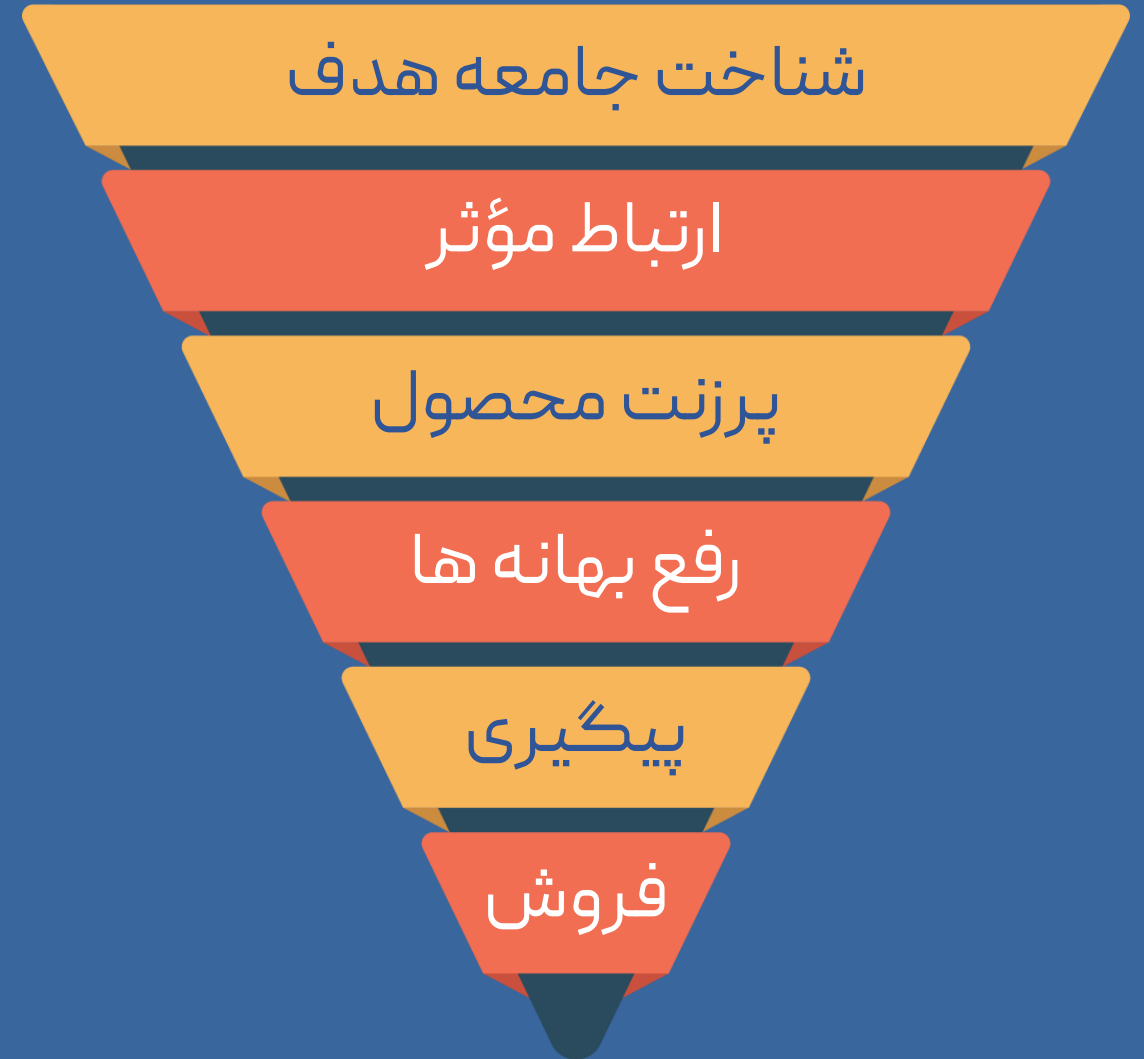


# گام آخر فروش





# گام های فروشندگی



بعد از بستن فروش، مسیر فروشندگی با اون مشتری،

تموم نمیشه!



بخش بزرگی از هنر فروشندگی از این مرحله شروع میشه!





ما اسمش رو گذاشتیم

**مثلث فروش بیشتر**



باید نوع نگاهت رو به یک

مشتری تغییر بدی



در واقع شعارمون اینه:

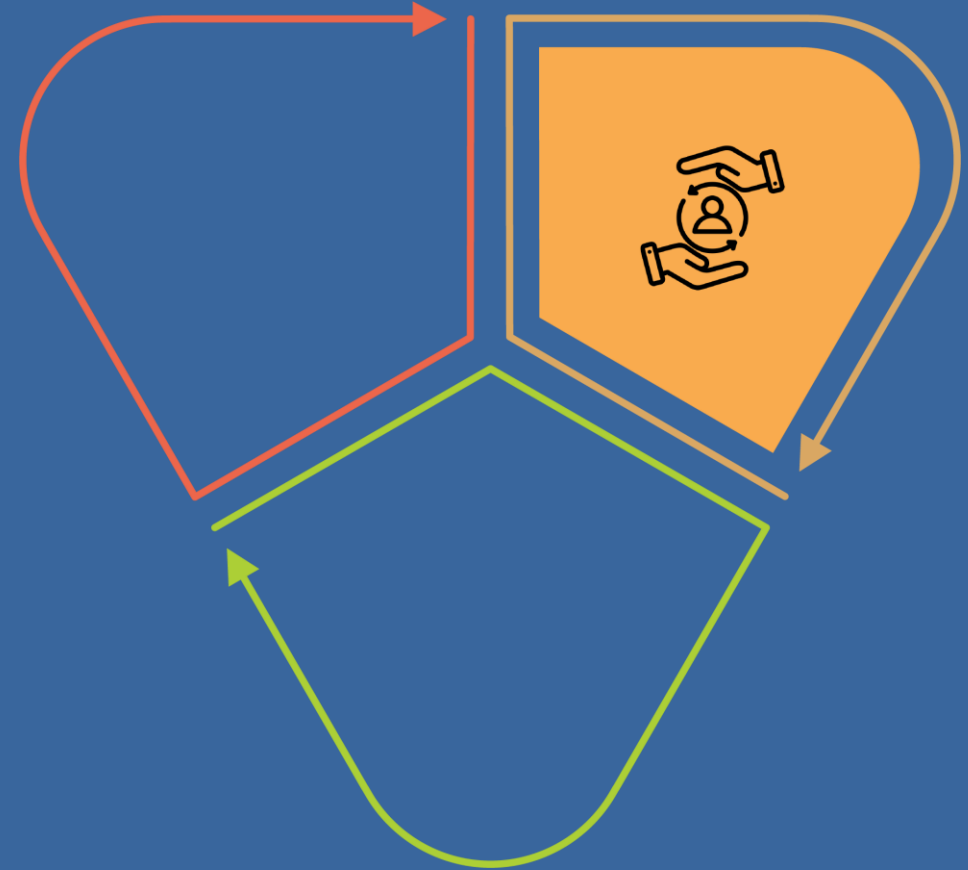
**یک به ارزش چند!**





یک سوم اول:

فروش بیشتر به یک مشتری



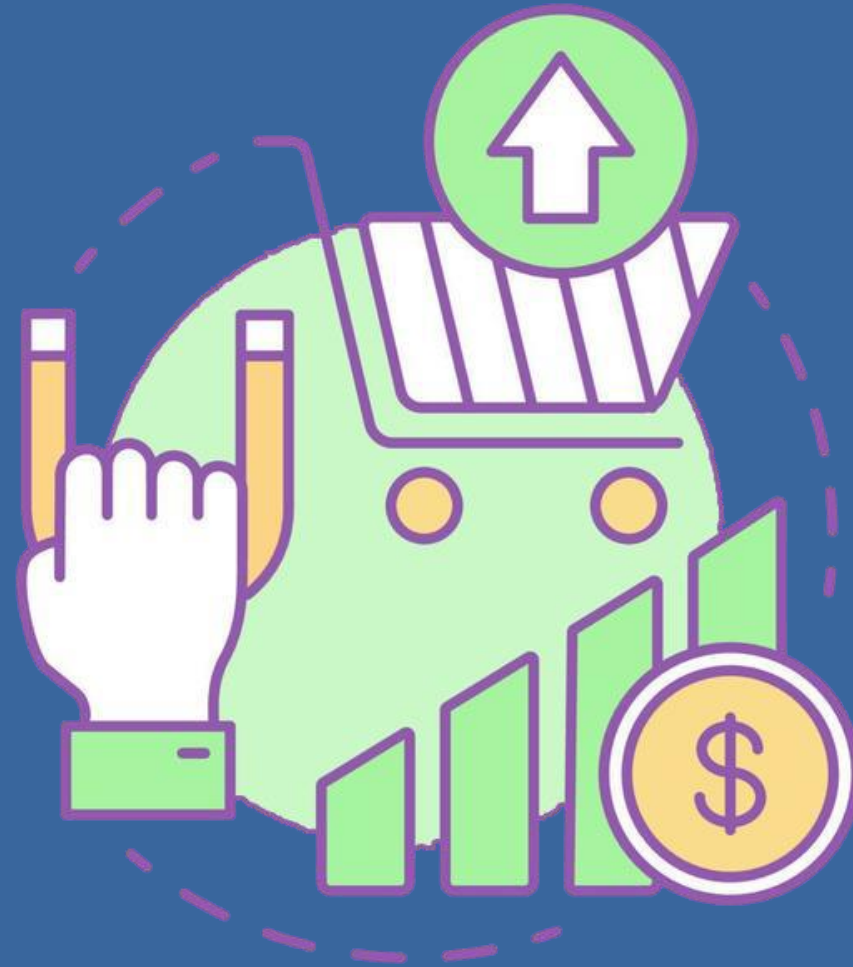
یعنی به همون یک مشتری، بیشتر بفروشی!





بسندہ نکرڈن،  
پیشنہادات بیشتر

# تکنیک UPselling



Upsell



**پیش فروشی** یعنی کاری کنیم که

مشتری به جای خرید محصول مورد نظرش،

محصولی مشابه اما با **ارزش مالی بیشتر** رو از ما خریداری کنه.

# مثال

The image shows three subscription options for a video player. Each option is presented in a white rounded rectangle with a green arrow on the left pointing to the text 'انتخاب و ادامه' (Select and continue). The options are:

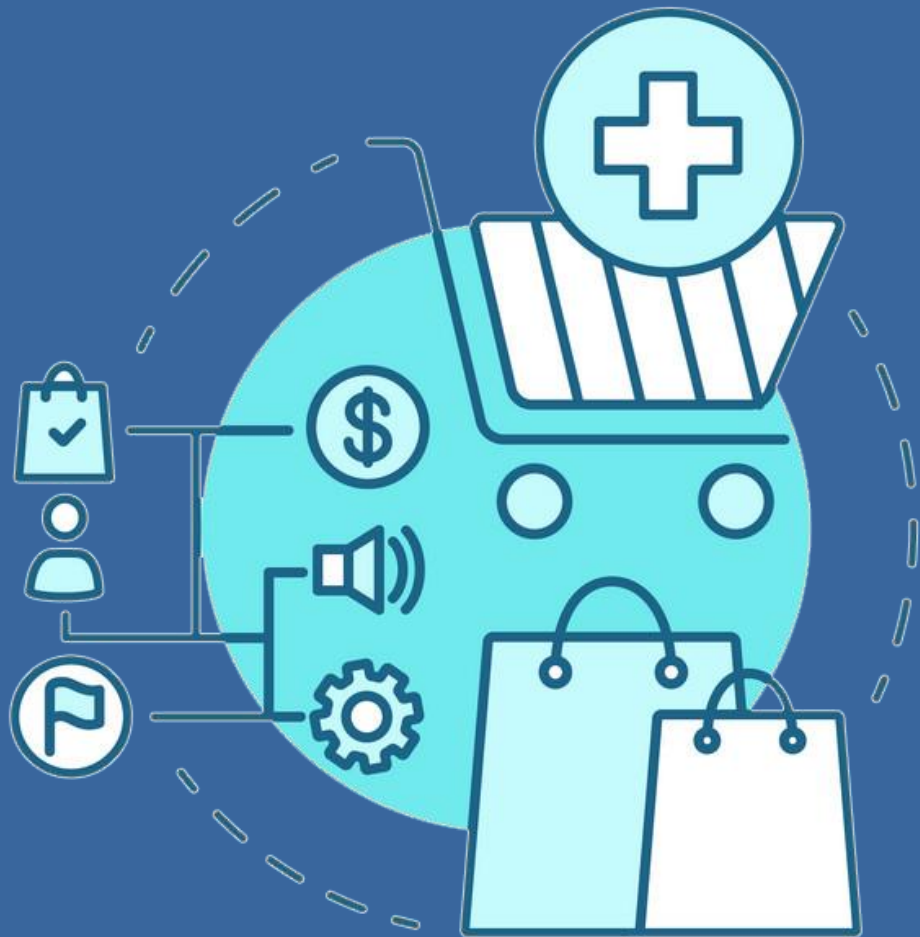
- Option 1:** اشتراک ۱ ماهه (1-month subscription) with a price of ۲۵,۰۰۰ تومان (€4). The icon shows a play button and a '1' in a circle.
- Option 2:** اشتراک ۳ ماهه (3-month subscription) with a price of ۶۰,۰۰۰ تومان (€9). A red badge indicates a ۲۰% تخفیف (20% discount). The original price of ۷۵,۰۰۰ تومان is crossed out. The icon shows a play button and a '3' in a circle.
- Option 3:** اشتراک ۶ ماهه (6-month subscription) with a price of ۱۱۰,۰۰۰ تومان (€16). The icon shows a play button and a '6' in a circle.





- اختلاف قیمت متناسب و کم
- نمایش مزایای محصول گرانتر
- مقایسه درست دو محصول
- پیشنهاد تخفیف / ارسال رایگان و ...
- در ازای محصول گرانتر

**باید های UPselling**



Cross-selling

تکنیک CROSSselling



فروش مکمل یعنی باید سعی کنی بر اساس محصول انتخابی

مشتری،

کالا یا خدمات جانبی دیگره ای رو هم بهش بفروشی.

# مثال

اپل / گوشی موبایل اپل

## گوشی موبایل اپل مدل iPhone 13 CH دو سیم کارت ظرفیت 128 گیگابایت و رم 4 گیگابایت - نات

اکتیو

Apple iPhone 13 CH Dual SIM 128GB And 4GB RAM Mobile Phone - Not Activate

۴.۵ ★ (امتیاز ۸۵۷۱ خریدار) • دیدگاه ۷۹۷۱ • پرسش ۳۷۶۳

۹۱٪ (۹۹۹ نفر) از خریداران، این کالا را پیشنهاد کرده‌اند

رنگ: مشکی

بیمه تجهیزات دیجیتال - بیمه سامان

بیمه ۵۰٪

۶۴۸,۵۵۰ تومان

فروشنده

۱۴ فروشنده دیگر

دیجی کالا

عملکرد عالی | رضایت از کالا ۹۰.۶%

۳۹,۶۴۹,۰۰۰ تومان

در سبد خرید +۱۰۰۰ نفر

افزودن به سبد

گارانتی ۱۸ ماهه شرکتی

ارسال دیجی کالا

ارسال امروز (فقط در شهر تهران و کرج)

ویژگی‌ها

### در کنارش خریداری شده

 <p>محافظ صفحه نمایش سرامیکی گلس استار مدل CRM14 مناسب ارسال امروز</p> <p>۳۰,۶۴۰</p>	 <p>گوشی موبایل اپل مدل iPhone 13 CH دو سیم کارت ظرفیت 256... ارسال امروز</p> <p>۴۷,۲۸۰,۰۰۰</p>	 <p>محافظ صفحه نمایش حریم شخصی گلس استار مدل PRF... ارسال امروز</p> <p>۶۹,۳۷۰</p>	 <p>محافظ لنز دوربین مدل Beo-13 مناسب برای گوشی موبایل... تنها ۱ عدد در انبار باقی مانده</p> <p>۲۰,۷۰۰</p>	 <p>محافظ لنز دوربین لنز شیلد مدل رینگی مناسب برای گوشی موبایل... ارسال امروز</p> <p>۲۴,۴۷۰</p>	 <p>محافظ لنز دوربین مدل رینگی ساده مناسب برای گوشی موبایل اپل... ارسال امروز</p> <p>۲۵,۵۰۰</p>
--	---	---	--	---	---



- پیشنهادات محدود ارائه دادن

- استفاده از جملاتی مثل:

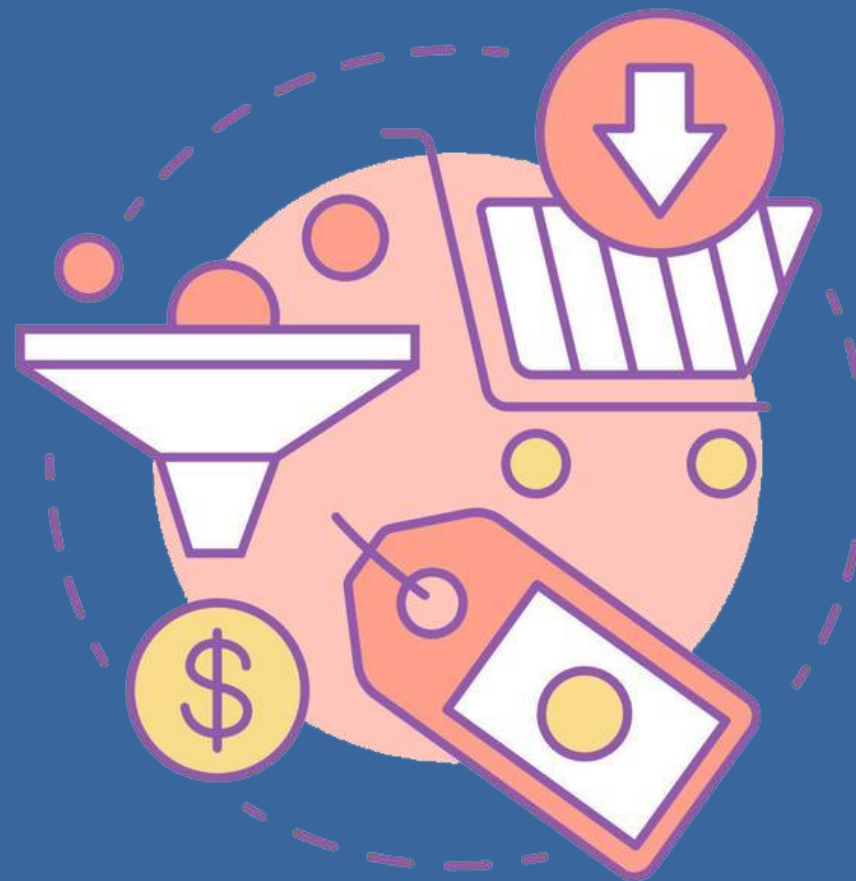
«دیگران این رو هم خریدن»

- ارائه پکیج های تخفیف دار شامل چند کالا

- ارائه سرویس های پشتیبانی بعد از خرید

**بایدهای CROSSselling**

# تکنیک DOWNselling



Downsell



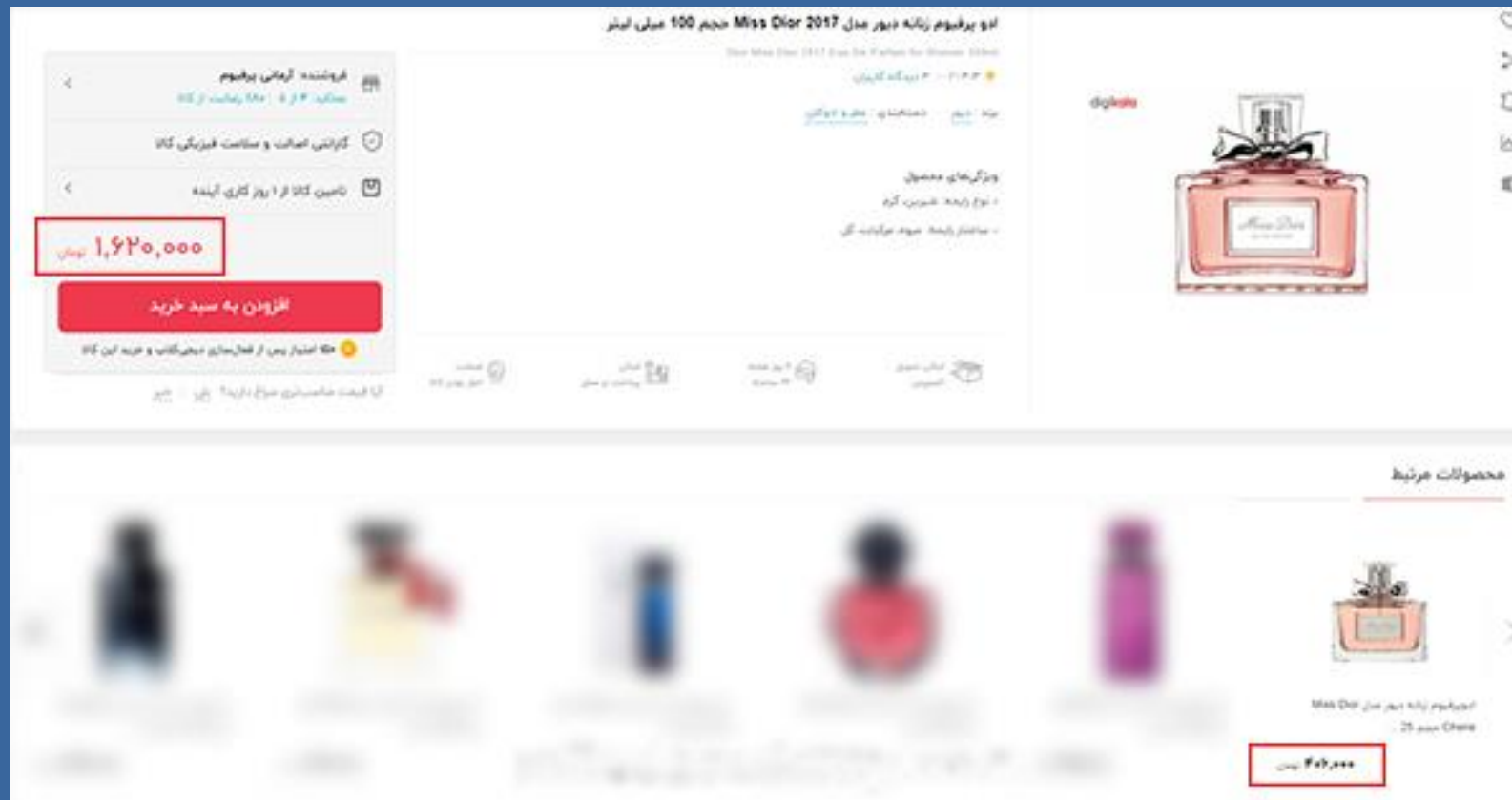
**کم فروشی** یعنی وقتی مشتری به دلیل قیمت بالا از خرید منصرف

میشه ، شما باید به **پیشنهادی با قیمت پایین** تر بهش بدین تا

حداقل به خرید داشته باشه.



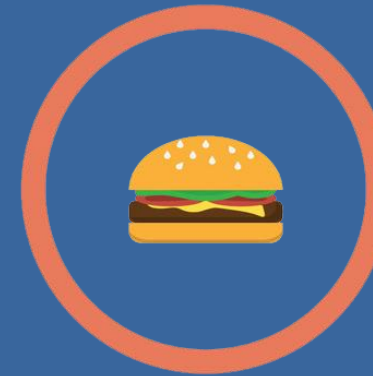
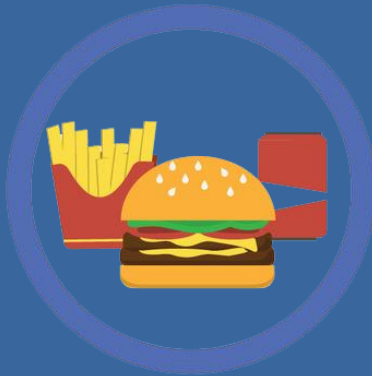
# مثال





- شناخت و اهمیت به زمان ارائه پیشنهاد
- ارائه تخفیف روی محصول
- ترغیب مشتری با پیگیری بعد از اعلام تخفیفات در زمان دیگر

## بایدهای DOWNselling



Cross-Selling

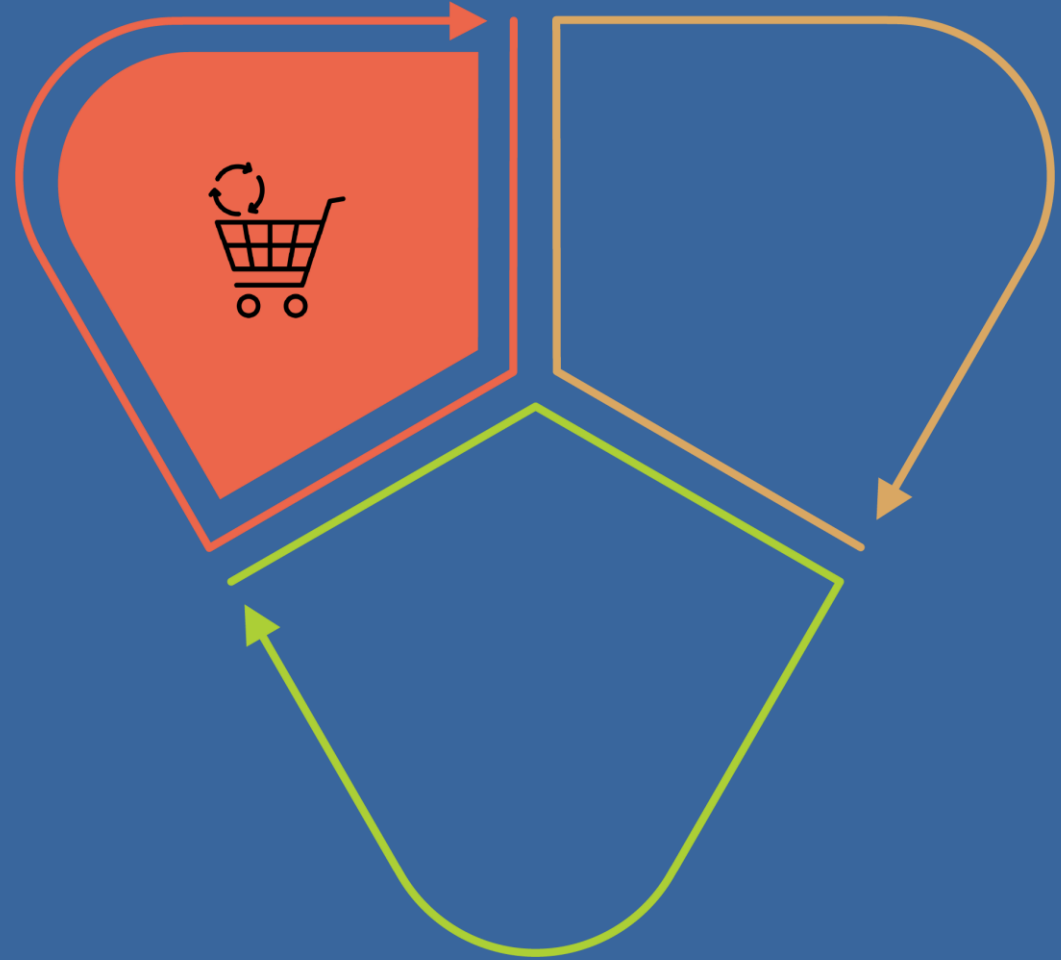
UpSelling

DownSelling



یک سوم دوم:

تکرار خرید





یعنی همون یک مشتری رو وادار به تکرار خرید کنی!



تکرار خرید به چند عامل

بستگی داره:

# ۱. تعیین صلاحیت درست







**فروش یخ به اسکیمو!**

**من هر چیزیو به هر کسی میفروشم!**

## ۲. برخورد و رفتار فروشنده با مشتری



راهنمایی درست



ارتباط خوب



گرم گرفتن



همراهی

# پیگیری مشتری تا تحویل کالا / خدمات



# تماس های بی دلیل برای احوال پرسی



## ۳. یادآوری به موقع برای خرید مجدد





برای این مرحله ثبت دیتای درست لازمه!

# خدماتی مثل ناخن کاری



## ۴. ترغیب مشتری برای خرید مجدد





## اعتبار دادن به دلایل مختلف

پلومی دلتنگته ❤️

عزیز 20 درصد تخفیف مخصوص  
سفارش از سایت کافه رستوران پلومی، بهونه ای واسه

میزبانی مجدد از شماست ❤️

کد تخفیف: polome20

اعتبار تا 21 شهریور

آدرس سایت: <https://polome.ir>

تماس: [03538274747](tel:03538274747)

لغو 11

# تکنیک FOMO

Saturday 13:36

☆ وین برگر ☆  
پکیج آل این وان

(پیتزاپیکو+مینی برگر+۲تکه فیله سوخاری+سیب  
زمینی+پیاز سوخاری+سالاد کلم)

🌟 فقط 179 هزار تومان 🌟

امروز و فردا ✓

صفاییه [03538349090](tel:03538349090)  
جمهوری [03535264050](tel:03535264050)

 [Winburger.ir](http://Winburger.ir)

لغو 11

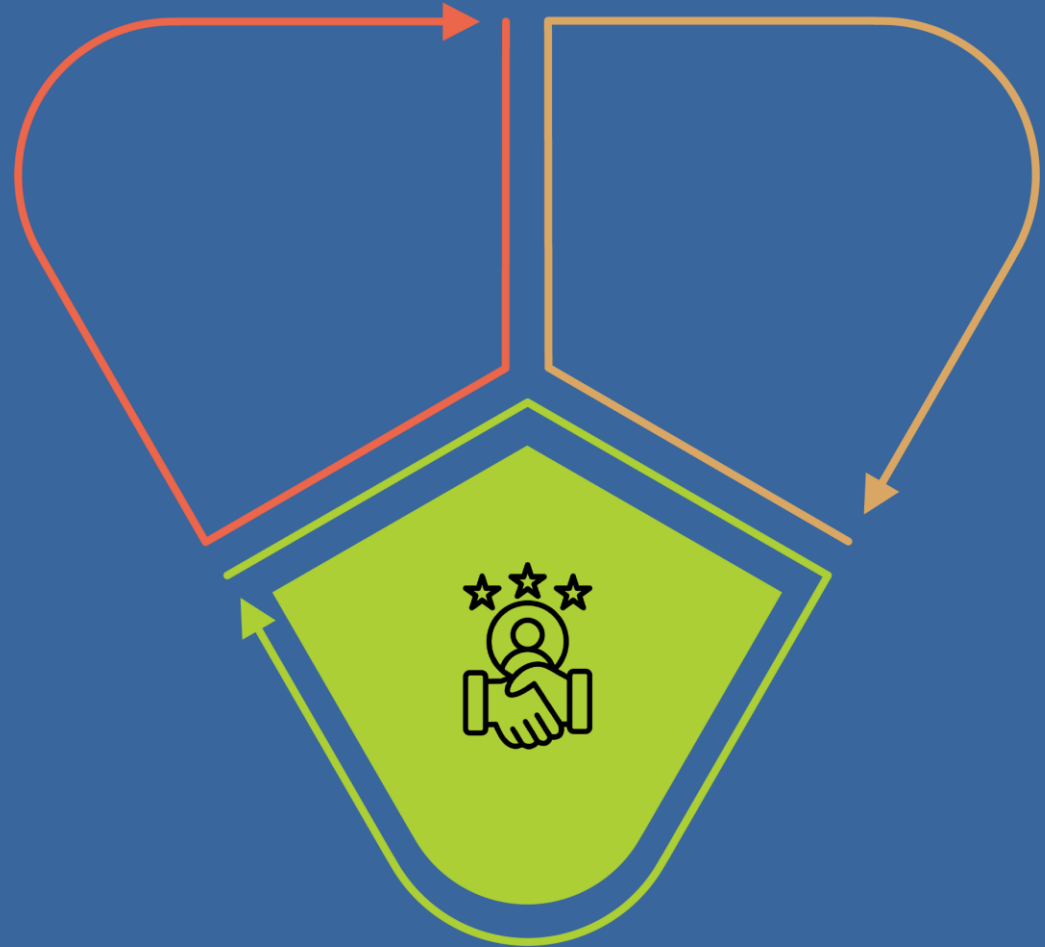
## ۵. پیش قدم شدن برای خرید مجدد مشتری





یک سوم سوم:

وفادارسازی





یعنی همون یک مشتری رو پایبند و وفادار به خودت کنی!



چجوری مشتریان رو دائمی کنم؟

چجوری مشتریان رو ترغیب کنم که من رو به دیگران معرفی کنه؟



## اصلا مشتری وفادار چجوریه؟





ویژگی اول:

خریدش از ما دائمیه!





ویژگی دوم:

ما رو به همه معرفی میکنه  
و پیشنهاد میده!



# تبلیغات شیرین بدون هزینه!



نقش فروشنده اینجا دوباره مطرح میشه!

جواب همش تو نقش فروشنده ست!



چی گفتیم؟



# با ما در ارتباط باشید.



09130500247



mollahoseyni.coach



@mollahoseyni.coach



@GrowthRoomm