

# حرفه ای بازاریابی کنید

## حرفه ای بازاریابی کنید

- زمانی در تهران خودم بطور مستقیم مشغول بازاریابی بودم. یک نمونه از محصول دستم بود و اوایل فقط نمونه محصول رو می بردم داخل فروشگاه ها و سعی می کردم سفارش بگیرم. فروشگاه ها چندتا در میان سفارش می دادند. بعد با خودم گفتم باید حرفه ای تر به نظر برسم. رفتم از ی لوازم التحریری صفحه چوبی که بالای آن گیره برای نگه داشتن کاغذ داره خریدم. چند تا برگه آچار روی اون قرار دادم و جدولی هم درست کردم و نام فروشگاه و مقدار سفارشات و .. روی اون نوشتم. بعد از اون وقتی وارد فروشگاه می شدم این تخته نازک چوبی رو که درواقع برای نوشتن از اون استفاده می کردم همراه خودم می بردم و با استیل خاصی به مشتری خودم و محصولم رو معرفی می کردم. این طوری خیلی حرفه ای تر به نظر می رسیدم خصوصا وقتی صاحب فروشگاه می دید که دیگر فروشگاه ها هم سفارش داده اند اونا هم فکر می کردن من ی تولیدکننده یا مأمور بازاریاب یک شرکت معتبر هستم. با همین کار ساده بازدهی کارم بمراتب بالاتر رفت.

حتما بخوانید مهمترین شغل شما چیست؟

## داستان دو جوان

- دو جوان بازاریاب رو می شناسم که در شرکتی کار ویزیتوری را انجام می دادند. اینها دیگه می خواستن از شرکت بیان بیرون اما نمی دونستن چی کار باید بکنن. یکی از نزدیکان بنده که در کار موادغذایی بود به این دو جوان پیشنهادی داد و اونا هم روی هوا زدن. پیشنهاد چی بود؟ فروش بسته بندی شده یک محصول خاص.

اونا رفتن بدنبال طرح بسته بندیشون و کارهای لازم رو انجام دادن. نزدیک دو ماه نام تجاری، لوگو، طراحی و چاپ کاتالوگ و ... رو با سرمایه کمی که داشتن انجام دادن. بعد مثل حرفه ای ها شروع کردن به بازاریابی. هر فروشگاهی می رفتن صاحب فروشگاه فکر می کرد اینا ی شرکت بزرگن که محصولاتشون رو روی کاتالوگ نشون می دن و بعد

سفارش می گیرن. همین کار بعلاوه قیمت مناسبون باعث شد فروش انفجاری داشته باشن. به نقل از نزدیکان خودم که او هم بازاریاب بود می گفت که توی هر فروشگاه می رفتم محصولات اونا رو می دیدم.

حتما بخوانید ۱۳ قاعده فروش حرفه ای - قسمت دوم

## نتیجه گیری:

مطالبی که عرض کردم در دسته بندی های دیگری مثل بازاریابی عصبی نیز می گنجد و می توان نتیجه گیری های دیگه ای هم کرد که البته با هم منافاتی ندارند. اینکه دسته فاکتور یا برگه سفارشات و بطور کلی لوازم فروش توی دستمون باشه و آماده تر برای بازاریابی و فروش به سمت مشتریان بالقوه قدم برداریم قطعاً به فروش بیشتر کمک می کنه. فروش هم که بیشتر بشه انگیزه برای کار بیشتر می شه. بنابراین حرفه ای بازاریابی کنید تا بیشتر بفروشید.

خبرنامه ای تی مارکت

بازاریابی حرفه ای  
etmarket.ir

حرفه ای بازاریابی کنید