

تسلط بر فروش

محمد مهدی ربانی



value proposition

an innovation, service, or feature intended to make a company or product attractive to customers.

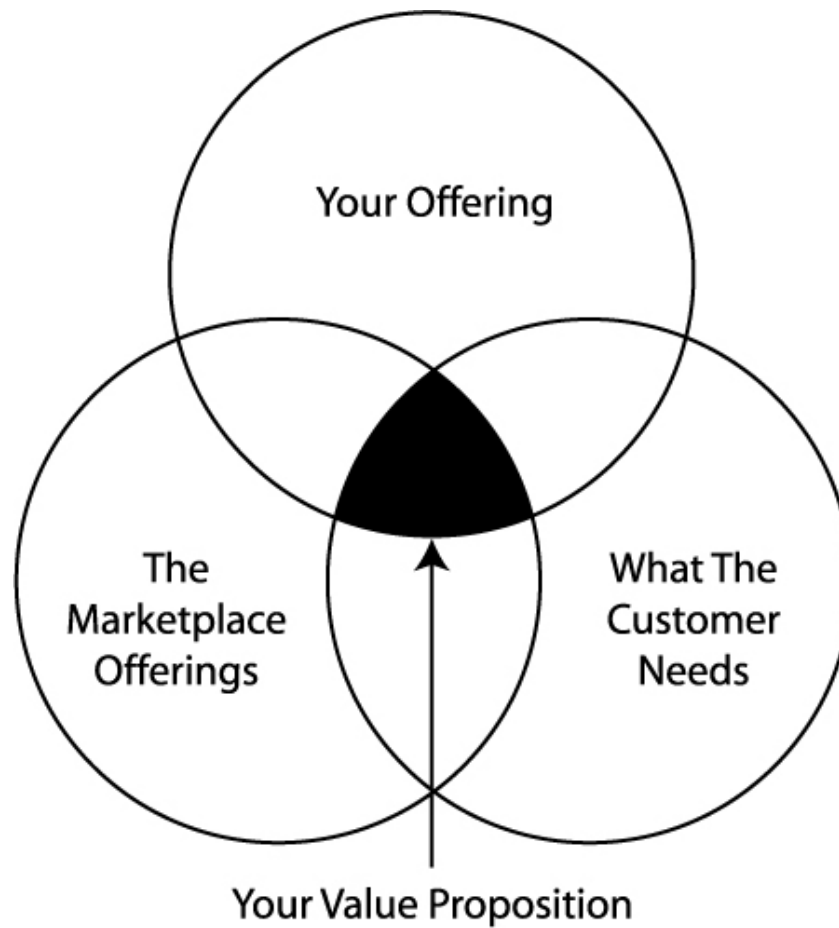
سوال

پیشنهاد ارزشی چیست؟

VALUE



PROPOSITION



Value Proposition Canvas

Product

Customer

Benefits

What your product do?

What does it feel like to use your product?



Experience

Features

How does your product work?

Company:

Product:

Ideal customer:

Wants

What are the emotional drivers of purchasing?

Fears

Risks of switching to your product?

Needs

What are the hidden needs?

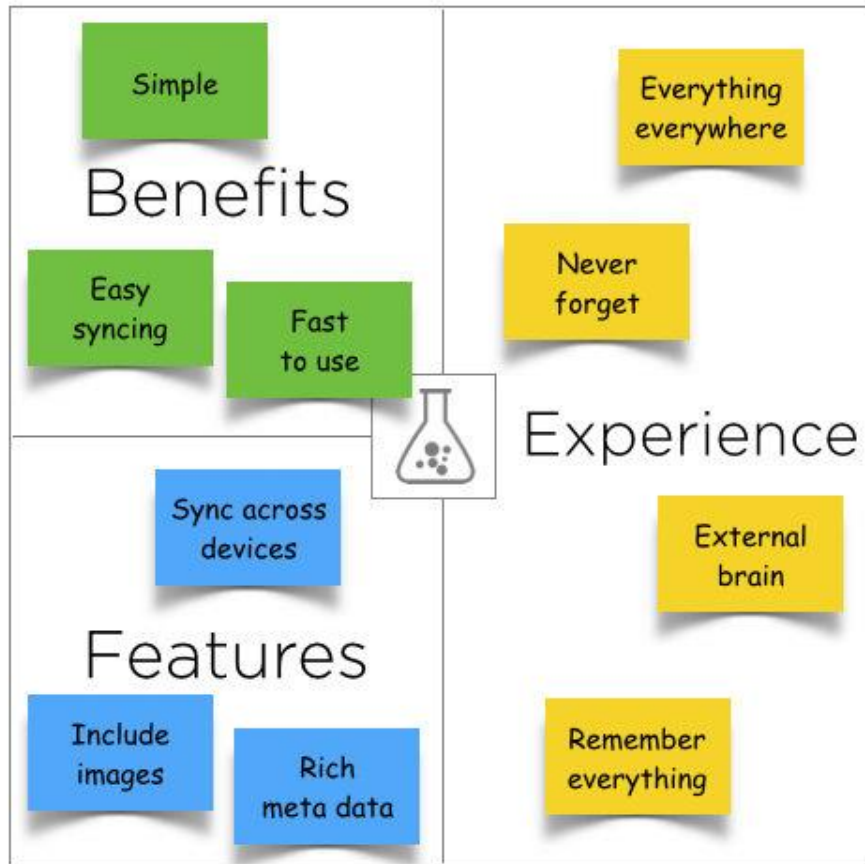
What are the rational drivers of purchasing?

Substitutes

What do people currently do instead?

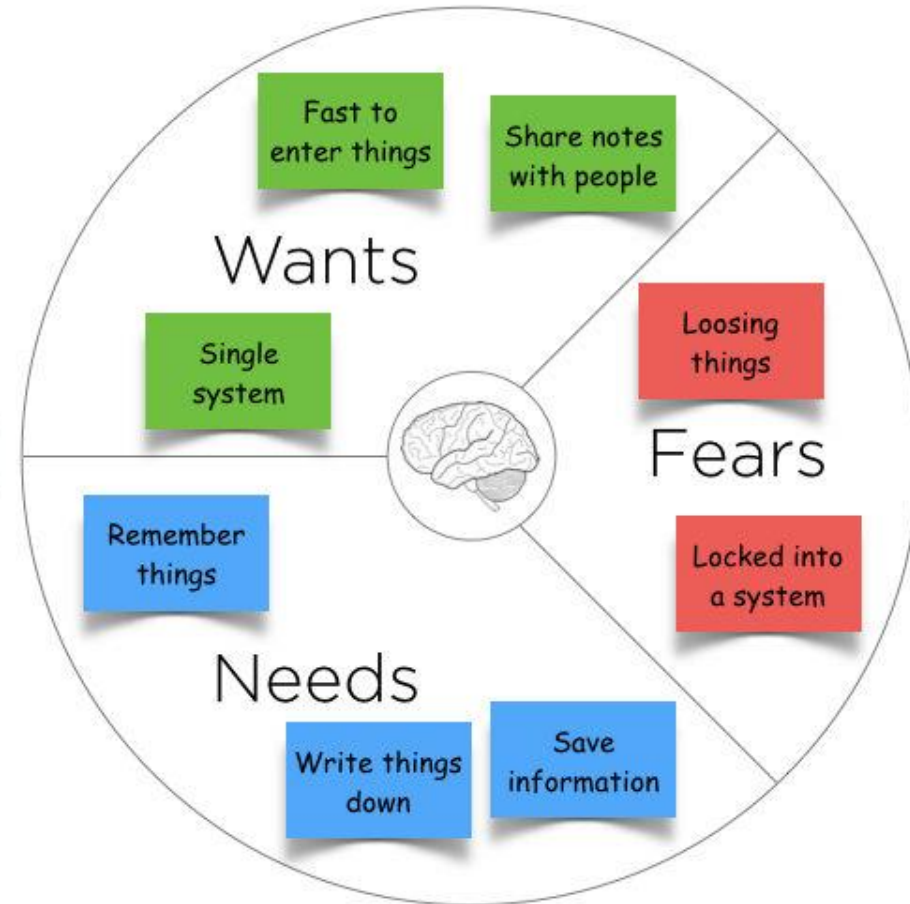
Value Proposition Canvas

Product



Company: Evernote
Product: Online notes
Ideal customer: Mobile professionals

Customer



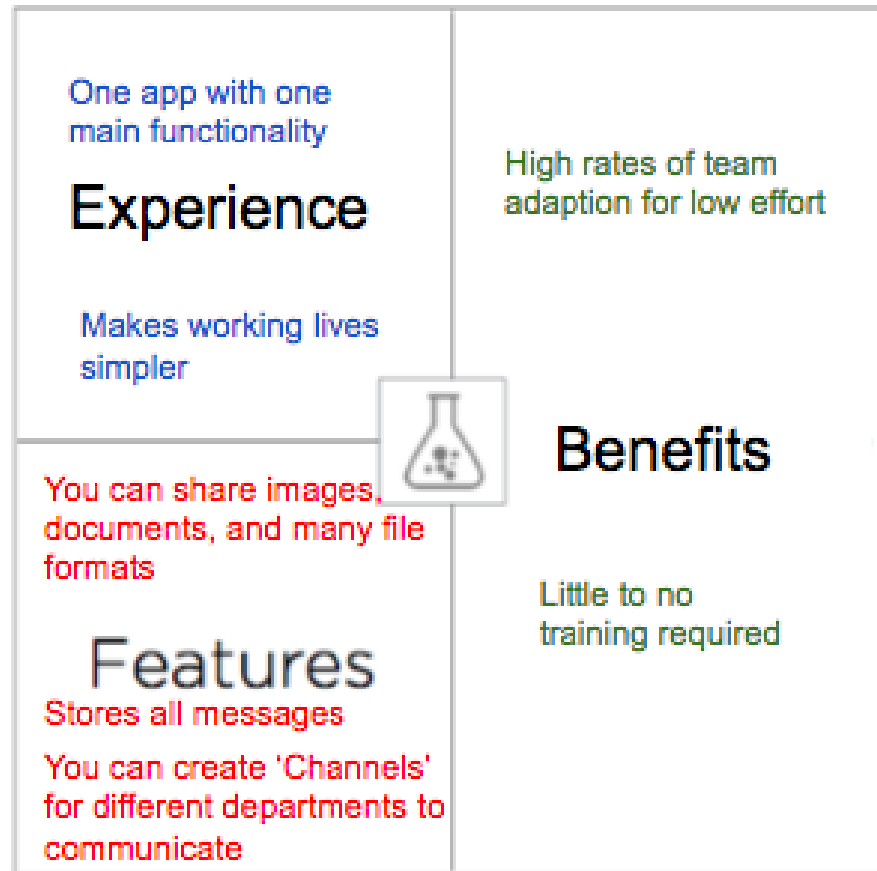
Email to yourself

Substitutes

Text documents

Value Proposition Canvas

Product

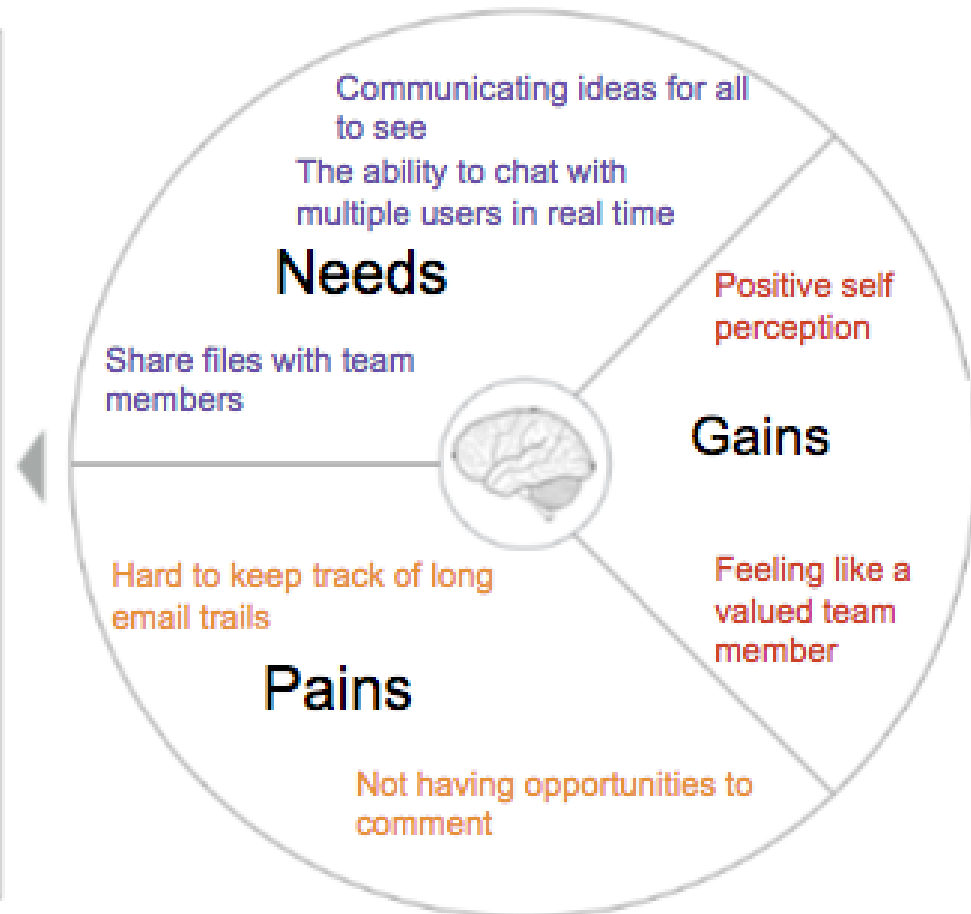


Company: Slack

Product: Messaging App for Teams

Ideal customer: Startups

Customer



Email

Substitutes

Whatsapp

فرایند فروش






perseption

ادراک مشتری، واقعیت را می
سازد

ادراک شما از خود، زندگی تان را
می سازد



وظیفه شما در فروش این است که:
ادراک تان نسبت به خود را درست
کنید

ادراک مشتری نسبت به خودتان و آنچه
می فروشید را تحت تاثیر قرار دهید

مدیریت جلسات فروش

آمادگی قبلی

برنامه ریزی

دستور جلسه

وقت شناسی

مدیریت جلسات فروش

معرفی صحیح

اعلام هدف جلسه

سوال پرسیدن


پیدا کردن مسئله یا رویا

مدیریت جلسات فروش

پیدا کردن دلیل تغییر
پیدا کردن واحد تصمیم گیرنده
تعیین صلاحیت مجدد
پیدا کردن روش اقناع

مدیریت جلسات فروش

بیان پیشنهاد ارزشی
شنیدن تنگناها
بیان راه حل
راهنمایی
اتمام



چه گام هایی باید بردارید تا در
ذهن مشتری به عنوان یک
فروشنده حرفه ای به نظر برسید؟

چگونه آموزش را به نتیجه تبدیل کنیم؟

اون چه کاریه که بلافاصله انجام
می دید در نحوه فروش تان پس
از شرکت در این سمینار؟

فراموش نکنید

انتخاب های امروز شما،
آینده شما را می سازند

@MMRABBANI