

# 5 BÍ MẬT BÁN HÀNG HIỆU QUẢ

Làm thế nào để sản phẩm của tôi nổi bật hơn so với các đối thủ cạnh tranh? Tôi phải giải quyết các vấn đề của khách hàng ra sao? Tôi nên cư xử thế nào để có được các đơn đặt hàng?... Để trả lời các câu hỏi trên, một số chuyên gia hàng đầu, tác giả của những cuốn sách về bán hàng sẽ chia sẻ các kinh nghiệm của họ.



## 1. Bán lợi ích, chứ không bán đặc điểm.

Sai lầm lớn nhất mà các công ty thường mắc phải là hướng sự tập trung vào đặc điểm của sản phẩm/dịch vụ. Thay vì làm như vậy, bạn hãy chú ý đến lợi ích của sản phẩm/dịch vụ và nhấn mạnh những tác dụng, hiệu quả của chúng. Hãy luôn tập trung vào những ích lợi mà sản phẩm tạo ra cho các khách hàng của bạn.

## 2. Bán cho những người có vẻ như sẽ mua sản phẩm của bạn.

Khách hàng tiềm năng là những người rất quan tâm đến sản phẩm/dịch vụ của bạn, họ cũng là những người có quyết định mua sắm rất nhanh chóng. Nếu bạn đang bán máy photocopy, đừng cố gắng bán cho những người chưa từng mua một chiếc máy photocopy, mà hãy bán cho những người đã sở hữu một chiếc máy, hay những người mà bạn biết chắc rằng họ đang rất quan tâm tới việc mua cho mình một chiếc máy. Hãy cho họ thấy sản phẩm của bạn nổi trội như thế nào.



### 3. Khác biệt hoá sản phẩm của bạn.

Tại sao các khách hàng lại mua sắm sản phẩm/dịch vụ của công ty bạn chứ không phải là của các đối thủ cạnh tranh? Mọi người không thích phá bỏ sự quen thuộc và tiện nghi thường ngày của mình để thử một cái gì đó mới mẻ. Vì vậy, hãy đưa ra cho các khách hàng ba lý do thích hợp để dùng thử sản phẩm của bạn, ví dụ, sản phẩm/dịch vụ của bạn có tốc độ cao hơn, giá thành rẻ hơn và có chất lượng cao hơn.



#### 4. Mặt đối mặt.

Việc tiêu phí tiền bạc cho hoạt động quảng cáo trên các phương tiện truyền thông là một trong những cách thức ít hiệu quả nhất đối với những công ty mới khởi sự kinh doanh. Không có con đường tắt nào để tiếp cận với khách hàng tốt hơn việc bạn trực tiếp mặt đối mặt với các khách hàng của mình - hoặc ít nhất là nói chuyện qua điện thoại.

#### 5. Tập trung vào công việc bán hàng thứ cấp.

Gần 85% doanh thu bán hàng được tạo ra từ hoạt động giao tiếp và qua lời nói. Đó là kết quả của việc một ai đó khuyên bạn bè, người thân của họ nên mua sản phẩm/dịch vụ của bạn, do đó bạn hãy tập trung vào việc thiết lập nhiều mối quan hệ và để những người quen giới thiệu người quen của họ với bạn. Hãy tự hỏi bản thân: Liệu các khách hàng của mình đã thực sự thoả mãn để qua đó họ tiếp tục mua sắm sản phẩm/dịch vụ mình đang cung cấp và giới thiệu về mình cho bạn bè, người thân của họ chưa?