

Продажи - это игра

Как увеличить продажи? Как поднять доход?

Если вам интересно, как можно влиять на уровень продаж, то есть один проверенный способ, который гарантированно даст результаты – относиться к продаже как к игре.

Настоящий продавец - это спортсмен: он любит выигрывать. Цель спортсмена — выиграть соревнование, цель продавца - завершить сделку, получить деньги от клиента.

Продажи - это особая игра. По определению, продажи - это обмен товара на деньги, и это не просто обмен, а обмен, в котором выигрывают обе стороны. Продавец выигрывает в том, что заключил сделку и получил деньги, а покупатель в том, что приобрел именно то, что представляет ценность для него. Если обе стороны выигрывают, они счастливы. Чем больше счастлив покупатель, чем больше он осознает, что получил ценную для него вещь и при этом испытал удовольствие во время и после покупки, тем больше вероятность того, что он вернется и приведет друзей и знакомых. Именно так развивается лояльность клиентов.

В продажах, как и в любой игре, есть соперники. Очень важно понимать, кто является соперником в продажах. Клиент? Ни в коем случае.

Соперниками являются, конечно же, те, кто борется с нами за клиентов, то есть наши конкуренты! Продажи - это игра, в которой выигрывают покупатель и продавец, а проигрывают конкуренты. Задача любого продавца - сделать клиента лояльным, чтобы тот всегда покупал у него, а не у конкурента.

В управлении продажами также нужно применять это принцип. Хороший управляющий, как тренер футбольной команды: он постоянно нацеливает свою команду выигрывать соревнования, быть лучшими, стать чемпионами.

Необходимо выращивать своих чемпионов-продавцов: обучать их, тренировать и постоянно ставить перед ними цели. Цели выиграть, заключить больше сделок, выполнить план.

Таким образом, для того, чтобы достигнуть успеха в управлении продажами, необходимо: создавать и поддерживать игру, делать известными соперников-конкурентов и устраивать соревнования.

Дух игры так же необходим в продажах, как и в спорте. Представьте себе тренера футбольной команды, который в начале спортивного сезона скажет: "Нам нужно выиграть чемпионат, стать победителями!", может, даже напишет это. Или еще несколько раз скажет. И все. У такого тренера не много шансов привести команду к победе.

В управлении продажами это - распространенная стратегия: установить план на месяц, прописать, в лучшем случае сказать 1-2 раза - и все. «Продавцы должны быть сами "мотивированы" выиграть- у них же зарплата зависит от этого, они даже премии могут получить за перевыполнение», - именно так рассуждают некоторые руководители компаний.

Нет, тренер футбольной команды твердит об этом постоянно, каждую минуту на тренировках, каждому спортсмену в отдельности и всем вместе. Он постоянно мотивирует выиграть, подстегивает, тренирует, обучает. Он говорит о противниках, об их слабых и сильных сторонах. У своих спортсменов он подчеркивает сильные стороны и исправляет слабые. И все время поддерживает дух игры.

Выбрав такую же стратегию, хороший управляющий продажами легко может сделать из своей команды продавцов чемпионов и добиваться выполнения плана.

Вот что необходимо делать постоянно:

- Обучать продавцов
- Тренировать их так же, как спортсменов, только приемам и технике продаж
- Мотивировать
- Постоянно твердить о цели выполнить план
- Организовывать соревнования между продавцами
- Делать известными соперников (конкурентов)

Инструментов, чтобы обучать и мотивировать продавцов выигрывать очень много. Это система управления продажами, которой Вы можете обучиться сами или с персональным бизнес-тренером.

Хорошие бизнес-тренеры – это "играющие тренеры футбольных команд" – профессионалы-практики, руководители и владельцы компаний, которые помогли не одной компании построить отдел продаж, увеличить продажи и поднять доход.

Самое главное — самим руководителям относиться к продажам, как к игре, поддерживать высокий боевой дух продавцов и, конечно, никогда не сдаваться!