

شیر یا خط

راهکارهایی کاربردی برای ۳ برابر کردن فروش

نویسنده: محمد زمانی

انتشارات نوآوران سینا

ارتباط با نویسنده:



www.foroshebartar.com



foroshebartar



۰۹۱۲۴۲۰۴۳۷۰

سرشناسه: زمانی، محمد، ۱۳۶۶ -
 عنوان و نام پدیدآور: شیر یا خط: راهکارهایی کاربردی برای ۳ برابر کردن فروش / گردآورنده محمد زمانی.
 مشخصات نشر: تهران: نوآوران سینا، ۱۳۹۷.
 مشخصات ظاهری: ۱۶۱ ص.؛ ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۵۳۴-۸۳-۹
 وضعیت فهرست نویسی: فیبا
 عنوان دیگر: راهکارهایی کاربردی برای ۳ برابر کردن فروش در بازار ایران.
 موضوع: موفقیت در کسب و کار
 Success in business : موضوع
 موضوع: مشتری شناسی
 Customer relation. : موضوع
 موضوع: مدیریت فروش
 Sales management : موضوع
 رده بندی کنگره: ۱۳۹۷ ش ۹/۸ HF۵۳۸۶
 رده بندی دیسی: ۶۵۰
 شماره کتباتشناسی: ۵۱۲۴۳۶۲

○ شیر یا خط: راهکارهایی کاربردی برای ۳ برابر کردن فروش

○ نویسنده: محمد زمانی

○ ویراستار: محمدحسین مجدم

○ طراح جلد: نیوشا رفیعی

○ صفحه آرا: هادی آزاد

○ نوبت چاپ: اول - بهار ۹۷

○ شمارگان: ۱۰۰ عدد

○ شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۵۳۴-۳۸-۹

○ قیمت: ۱۸۰۰۰ تومان

○ چاپ: نقش و نشان

○ ناشر: نوآوران سینا (حقوق چاپ و نشر برای ناشر محفوظ است).

تهران خیابان کارگر شمالی، خیابان نصرت، نرسیده به دکتر قریب، پلاک ۱۴۰، واحد ۱۹
 تلفن: ۶۶۹۲۸۰۲۶

www.sinapub.com



فهرست مطالب

۷	پیش‌گفتار
۹	مقدمه
۱۱	آهن‌ربای جذب
۱۷	فروشنده ماهر
۲۵	نارضایتی مشتری
۲۹	اولین آس‌ها
۳۷	کوس کوس سوال کن
۴۵	فن چک‌و‌خیز زدن
۵۹	پشت خطی
۶۹	رفتار با مشتری
۸۵	فرمول جادویی
۸۹	سنجش اعتبار مشتریان
۹۵	آسانسور سرعت
۱۱۵	ناگفته‌های شخصی
۱۲۳	فروش برتر
۱۲۷	مراحل طلایی فروش برتر
۱۳۷	ماشین غلتک حرکتی
۱۵۳	ذهن

پیش‌فشار

روزی که کار فروش را در بازار شروع کردم پاییز بود. در بازار لاله‌زار بعد از سه سال شاردی کردن در دو مغازه، تصمیم گرفتم بدون داشتن سرمایه کار خودم را شروع کنم.

چرا بدون داشتن سرمایه این دلیل که مجبور بودم. قبل از آن چند مجله و کتاب در مورد فروش خواندم و وارد بازار شدم که مثلاً اطلاعاتم عالی باشد و در فروش کم زیان کنم.

با تجربیاتی که در بازار کسب کرده بودم شروع کردم تمام سوراخ سمبه‌های لاله‌زار را گشتن در پی کالای ارزان و خوب، به این دلیل که بتوانم همان کالا را در لاله‌زار بفروشم. در ابتدا یک مدل چسب برق پیدا کردم که نسبت به بقیه ارزان بود، شروع کردم به بازاریابی آن و بعد از دو روز یکی از کاسب‌های جوان که من را می‌شناخت یک کالای سفارش داد. آن یک کارت‌ن را باید نقد می‌خریدم و یک چک سه‌ماهه دریافت می‌کردم. چون پولی نداشتم عابر بانک پدرم را گرفتم و خرید را انجام دادم، یک چک سه‌ماهه برای سود ۱۵ هزار تومانی از مبلغ ۳۵۰ هزار تومانی کسب کردم. سه بار دیگر هم این فروش را ادامه دادم و متوجه شدم به این منوال نمی‌شود پیش رفت، ناراحت و عصبانی بودم.

یک ماه از این ماجرا می‌گذشت، پدرم متوجه شد و گفت: یک دوستی دارم که کارگاه تولید تابلو برق دارد فردا با هم به کارگاهش می‌رویم و صحبت می‌کنم که به تو برای فروش جنس بدهد، من گفتم تا حالا تابلو برق نفروختم و نمی‌دانم چکار کنم، پدرم گفت: یاد می‌گیری.

با پدرم رفتیم کارگاه دوستش، صحبت کردیم و قیمت گرفتیم. از فردا به مدت یک هفته در لاله‌زار می‌رفتم و از تابلو برق فروشان قیمت می‌گرفتم، باقیمتی که از دوست پدرم گرفته بودم مقایسه می‌کردم. به قیمت دریافتی مبلغی را اضافه کردم و برای بازاریابی آماده شدم. هرچه زمان بیشتری را در بازار سپری می‌کردم و با افراد متفاوتی با خصوصیات مختلف برخورد می‌کردم، تازه متوجه فوت‌وفن بازار می‌شدم و به تجربیاتم افزوده می‌شد. این تجربیات شخصی ارزش زیادی را برای من به ارمغان آورد که به هیچ‌وجه در هیچ کتاب یا مجله‌ای نخوانده بودم.

در این مسیر با تجربیات ناشی و شیرینی در مورد فروشندگی آشنا شدم، تصمیم گرفتم مطالعات خود را با تهیه و رسم آمیخته کنم و یک کتاب بومی برای فروشندگان و جوانانی که می‌خواهند کار فروشندگی را آغاز کنند بنویسم و در اختیار فروشندگان بگذارم.