



کلید فروش

ارایه دهنده:

صاحبه نیکمنش



داشتن یک محصول خوب، دیگر ثروتی را که می‌خواهید به شما ارایه نمی‌کند.

امروز تنها راه برای ثروتمند شدن این است که خود را به گونه‌ای متمایز کنید که برای مشتریان جذاب باشید

و اگر تمایزی نداشته باشیم، باید روی قیمت مانور دهیم

ارزش پیشنهادی

بیانیه‌ای واضح و قانع کننده است که توضیح می‌دهد محصول شما چگونه به مشتریان بالقوه یا بخشی از بازار منفعت می‌رساند.

چرا داشتن ارزش این قدر مهم است؟

- یک ارزش پیشنهادی معمولی می‌تواند با تلاش، زمان و بودجه‌ی ساده‌ی بازاریابی **۱۵ تا ۲۰** درصد تعداد افراد متناسب بیشتری را جذب کند.
- یک ارزش پیشنهادی معمولی می‌تواند نرخ بسته شدن را **۲ تا ۱۰** درصد رشد دهد.

چرا داشتن ارزش این قدر مهم است؟

- یک ارزش پیشنهادی معمولی می‌تواند تخفیف و زیر قیمت فروش را ۲۰ تا ۳۰ درصد کاهش دهد
- یک ارزش پیشنهادی معمولی می‌تواند چرخه فروش را ۲۰ تا ۳۰ درصد کاهش دهد.

اجزای یک ارزش پیشنهادی

- ارزش افزوده (مانند دسترسی و سرعت بالاتر، راحتی بیشتر، افزایش درآمد، افزایش بهره‌وری، پشتیبانی، خدمات بهتر و ...)
- کاهش هزینه
- اجتناب و پیشگیری از هزینه
- احساس بهتر (اعتماد به نفس بالاتر، احساس پذیرفته شدن، کاهش ریسک، کاهش دردسر، احساس جایگاه، پرستیژ و ...)



این پایان راه نیست
باید این راه را چندین
بار تکرار کنید
از توجه شما سپاس گزارم

