



خرید اینترنتی پنبریز

Panberes Internet Shopping

Success Plan



برنامه موفقیت Success Plan

چرای شروع کار

دوست عزیز سلام

ضمن عرض تبریک جهت پیوستن به شرکت اینترنتی پنبه ریز، امید این را داریم که جزوه حاضر ابزار مناسبی جهت انجام صحیح تجارت شما باشد.

تا امروز بخش قابل توجهی از زمان و انرژی خود را صرف تجارت یا حرفه فعلی تان کرده اید و امروز شما نتیجه تصمیماتی است که در گذشته گرفته اید، و آینده شما نتیجه تصمیمات امروزتان خواهد بود. دنیا پر از کسانی است که امیدوارند زندگی بهتری داشته باشند ولی هرگز تصمیم نمی گیرند که برای پیشرفت خود تغییری در زندگیشان ایجاد کنند.

« نمی توان هر ماه و هر سال کار ثابتی انجام داد و انتظار نتیجه متفاوتی را داشت. »

آنتونی رابینز

در این راستا شرکت پنبه ریز فرصتی ایجاد نموده تا شما بتوانید با زمانی که صرف فروش محصولات شرکت می نمایید درآمد قابل توجهی کسب کرده و هر ماه درآمدها را بدون هیچ محدودیتی افزایش دهید.

چطور بفروشیم

اگر تا به حال سابقه ای در کار فروش نداشته اید و یا بصورت حرفه ای این کار را انجام نداده اید، نگران نباشید. چون اغلب فروشندگان موفق بطور حرفه ای آموزش ندیده اند. اما با اندکی دانش، مهارت و پشتکار توانسته اند به یک فروشنده موفق تبدیل شوند. اغلب فروشندگان موفق می دانند که باید به چه فکر کنند و چطور به آن برسند. آنها معمولاً به اهدافشان و چگونگی دستیابی به آن فکر می کنند.

در واقع نقطه شروع برای رسیدن به موفقیت در کار فروش، داشتن اهداف از پیش تعیین شده است. شما می توانید، با برنامه ریزی و زمانبندی مناسب به اهدافتان برسید. اهداف شما می تواند در برگیرنده میزان فروش، گسترش سازمان فروش، ارتقاء سطح کاری مانند رسیدن به رده مدیر فروش و حتی دستیابی به شرایطی باشد که در حال حاضر توان مالی برای رسیدن به آن را ندارید. اهداف تان را به صورت مکتوب در آورده، اولویت بندی کنید و برای رسیدن به آنها زمان مشخصی تعیین کنید و خود را نسبت به زمان تعیین شده متعهد سازید.

« کیفیت زندگی هر شخص را تعهدی که بدون توجه به شرایط بیرونی برای رسیدن به سطح بهترین ها دارد، مشخص می کند. »

وینس لومباردی

همزمان با رشد و تغییر شما، اهداف شما نیز تغییر می کند پس بهتر است در ابتدای هر ماه اهداف خود را باز نویسی نمایید. این کار هم به شما انرژی و انگیزه بیشتری می دهد و هم باعث می شود از برنامه ریزی و تعهدتان عقب نمانید و برای آینده خود درست برنامه ریزی کنید، چون می خواهید بقیه عمرتان را در آن سپری نمایید. بسیاری از افراد فقط برای آینده خود رویا پردازی می کنند و هیچ وقت دست به کار نمی شوند.

« می توانید آنچه را برای دستیابی به هدفتان نیاز دارید، بیاموزید. هیچ محدودیتی در کار نیست. »

برایان تریسی

بعد از مشخص کردن اهداف خود و برنامه ریزی برای دستیابی به آنها، حال زمان آن رسیده که اقدام به فروش محصولات نمایید. کار فروش یک علم است و اصول و قواعد خاص خود را دارد. با یادگیری این اصول می توانید هرچه سریعتر و راحت تر در این حرفه به درآمد بالا برسید. در ادامه سعی کرده ایم تا این اصول را به زبان ساده برای شما بیان نماییم تا بتوانید با یادگیری و بهره بردن از این اصول، به اهداف خود برسید.

اصول فرآیند فروش

این اصول همیشه در فرآیند فروش مورد استفاده قرار گرفته است و تمامی فروشندگان بزرگ دنیا با پیروی از این اصول توانسته اند

زندگی مالی و کاری خود را متحول نمایند. این اصول فرآیندی منطقی در مشتری ایجاد می‌کند که منجر به خرید از شما می‌گردد. توجه داشته باشید، هرگاه در کار فروش با مشکلی روبرو شده‌اید، دلیل آن این است که یکی از این اصول را رعایت نکرده‌اید.

۱- جلب کردن توجه مشتری:

امروزه اکثریت مردم حتی زمانی که پشت فرمان اتومبیل شان هستند یا غذا می‌خورند، ذهنی درگیر دارند. در حال حاضر کمتر کسی را می‌توانید پیدا کنید که مشغله و درگیری فکری نداشته باشد، بنابراین وقتی با خریدار احتمالی صحبت می‌کنید، او را از مشغله ذهنی اش دور کنید تا بتواند با تمرکز بیشتری به صحبت‌های شما گوش فرادهد. فراموش نکنید که شما جدا از کار فروش محصولات، می‌توانید به مشتریان تان کمک نمایید تا درآمد بیشتری کسب نمایند. پس با خونسردی، آرامش و صحبت در ارتباط با محصولات شرکت، توجه مشتری تان را جلب کنید.

۲- ایجاد علاقه در مشتری:

زمانی که مصرف‌کننده محصولات شرکت خودتان باشید، با شناخت و اعتقاد کافی از کیفیت و مرغوبیت محصولات خود، شروع به فروش آنها می‌نمایید و میزان اعتقاد و باور شما به ارزش محصولاتی که ارائه می‌کنید، در جلب نظر مشتریان شما تأثیر بسزایی دارد. همواره یادگیری، شرط لازم موفقیت در کار فروش است. هر چه درباره کالاهایی که می‌فروشید اطلاعات بیشتری کسب نمایید، اعتماد به نفس و ایمان شما بیشتر شده و علاقه بیشتری به کارتان خواهید داشت. این امر باعث می‌شود تا مشتریان با اعتماد بیشتری از شما خرید کنند.

بسیاری از فروشندگان فرض را بر این می‌گذارند که خریدار از جزئیات محصولات و خدمات آنها اطلاع کافی دارد. این می‌تواند اشتباه بزرگی باشد. یکی از دلایل عمده عدم خرید مشتریان، این است که دقیقاً و به درستی نمی‌دانند که شما چه چیز می‌فروشید، و چگونه می‌توانند از محصولات شما استفاده کنند و از آن بهره‌مند شوند.

شما با بیان ویژگی کالاها و خدمات خود، علاقه خریدار بالقوه را جلب می‌کنید. پس ویژگی و خصوصیات محصولات و خدمات خود را برای مشتری شرح دهید. با او درباره آمار، نتایج پژوهش‌ها و اظهارات مشتریان راضی شرکت حرف بزنید. باید به مشتریان خود توضیح دهید که با خرید کالای‌های شما، از چه مزایایی بهره‌مند می‌گردند. بعنوان مثال:

استفاده از محصولات با کیفیت و دارای استاندارد بالا، خرید اینترنتی آسان و صرفه جویی در وقت، تحویل به موقع محصولات، کسب درآمد و بهبود بخشیدن به شرایط مادی زندگی.

توانایی شما برای برشمردن منافع که مشتری با خرید از پنبه ریز به آنها می‌رسد، مهمترین بخش فرآیند فروش می‌باشد. در واقع وظیفه اصلی شما به عنوان یک مشاور فروش این است که نیاز اصلی خریدار را احساس نموده و ببینید که محصولات شما چگونه می‌تواند نیاز وی را برآورده نماید.

۳- اذعراضات مشتریان خود نترسید:

شما باید به هنگام فروش به گونه‌ای رفتار کنید که گویی درس جدیدی را به یک دانش‌آموز جدید می‌دهید. در این روش شما، مشتری را برای خرید تحت فشار نمی‌گذارید. این اشتباهی است که اغلب فروشندگان تازه کار می‌کنند و از خود عجله و شتاب زدگی نشان می‌دهند و به مشتری فرصت سؤال کردن و اعتراض نمودن نمی‌دهند. همیشه به یاد داشته باشید، سؤال و اعتراض نشانه علاقه مشتری است. زمانی که مشتری سؤالی می‌پرسد، معنایش این است که به تدریج پیشنهاد شما را جدی می‌گیرد و این دقیقاً زمانی است که شما فرصت فروش را به دست می‌آورید.

برای پاسخگویی به سؤالات مشتریان، باید با حفظ آرامش خود، با دقت به حرف‌ها و پرسش‌های آن‌ها توجه نموده، سپس با صداقت، پاسخ دهید.

۴- قطعی کردن فروش:

قطعی کردن فروش زمانی است که شما از مشتری می‌خواهید برای خرید کالای شما تصمیم بگیرد. فقط باید مواظب باشید که قبل

از اینکه نظر مشتری را به محصولات و خدمات خود جلب نکرده اید این کار را انجام ندهید. زیرا ممکن است خریدار شما فکر کند شما فقط به دنبال سود خود هستید، پس با خونسردی کامل و اعتماد به نفس عمل نمایید.

بسیاری از فروشندگان، برخی از این اصول را جابجا نموده و نظم و ترتیب آن‌ها را برهم میزنند. این کار اشتباه بزرگی است زیرا کلیه قسمت‌های این اصول باید پشت سرهم اجرا گردد، تا شما بتوانید موفق شوید. به یاد داشته باشید هر چه بیشتر این اصول را تمرین کنید به فروشنده موفق تری تبدیل می‌گردید.

چند نکته مهم:

- باید طوری با مشتری خود برخورد نمایید که شما را نه به عنوان یک فروشنده تازه کار که فقط به فکر درآمد خود و فروش محصولات شرکت است، بلکه مشاور خود احساس کند و شماره منابع اطلاعات محصولات تان ببیند که به فکر سود مشتری هستید.
- از حالا به بعد، خودتان را یک مشاور فروش در نظر بگیرید و مانند یک مشاور حرف بزنید و رفتار کنید.
- فروشندگان خوب قبل از اینکه درباره محصولات خود صحبت کنند به ایجاد یک رابطه مؤثر با خریدار احتمالی اقدام می‌کنند. به همین دلیل از فروشندگان معمولی به مراتب راحت تر و بیشتر می‌فروشند.
- ترس‌ها و تردیدها همیشه بزرگترین دشمنان موفقیت و خوشبختی انسانها هستند، ترس از شکست خوردن و رد شدن توسط مشتری همیشه موانع مهمی هستند که شما را عقب نگه می‌دارند و باعث می‌شود که جمله «من نمیتوانم» را به زبان بیاورید. برای غلبه بر این موانع ذهنی، همیشه به خودتان بگویید «من میتوانم این کار را انجام دهم» و در کار فروش کمترین واهمه‌ای بخود راه ندهید، تا تبدیل به یک حس درونی گردد و اعتماد به نفس تان را بالا ببرد. تا بتوانید با مشتریان جدید ارتباط مؤثری برقرار کنید.

«اینطور نیست که ترسی وجود نداشته باشد، شجاع کسی است که در مقابل ترس مقاومت و بر آن تسلط پیدا کند.»

مارک تواین

حالات مهم ظاهری در فروش:

حالات ظاهری شما به عنوان نماینده فروش اینترنتی شرکت پهنه ریز به قدری مهم است که می‌تواند دلیلی برای فروش یا مانعی برای آن شود. نحوه لباس پوشیدن، وضع ظاهر و نحوه برخورد بخش‌های مهمی هستند که می‌توانند مانعی برای فروش شوند. اغلب مردم تا حد زیادی دیداری هستند. بیشترین تأثیری که در برخورد اول روی مشتری خود می‌گذارید، ناشی از وضع ظاهری شما است. پس وقتی با مشتری‌ای ملاقات می‌کنید، ظاهری آراسته و مرتب داشته باشید تا بتوانید در مشتری ایجاد اطمینان و اعتماد کنید. همیشه در هنگام برخورد با مشتری، دوستانه، خوش بین و شاداب باشید. مشتریان دوست دارند با فروشندگان خوب و خوش برخورد روبرو شوند. یادتان باشد که مشکلات و مسائل شخصی را کنار بگذارید و یا آنها را در خود نگهدارید و تا حدی که می‌توانید خوشایند و پرانرژی ظاهر شوید.

به چه کسی بفروشیم:

بعد از این که اصول فروش را یاد گرفتید، حال نوبت به بازار فروش است و اینکه بررسی نمایید چه کسانی، سریع تر از بقیه از شما خرید می‌کنند و از محصولات شرکت شما استفاده می‌کنند؟

- خانواده.
- فامیل.
- دوستان.
- همکاران.
- همسایگان.
- آشنایان.

برای اینکه بتوانید با برنامه ریزی بهتری اینکار را انجام دهید و کسی را از قلم نیندازید، بهتر است نام تمامی این افراد را در یک لیست بیاورید.

ارزش این کار برای مشاوران فروش جدید بسیار بالاست. زیرا شما را قادر می سازد تا در ماههای اولیه شروع کارتان براحتی بتوانید فروش خوبی داشته باشید. هرچقدر افراد لیست شما بیشتر باشد، سرعت و امکان موفقیت شما بیشتر است.

فراموش نکنید که موفقیت به شانس، بخت و اقبال یا تصادف ربطی ندارد و دارای یک اصل و قانون است که می گوید: «اگر کاری را که افراد موفق انجام داده اند، شما هم انجام دهید، به همان نتایج خواهید رسید».

انسانهای موفق، توقع موفقیت دارند و در هر لحظه از زندگی شان به فکر رشد و پیشرفت هستند، در حالی که افراد دیگر بیش از آن که انتظار موفقیت را داشته باشند، در ذهنشان انتظار شکست را دارند و مدام برای نا کامی ها، عذر و بهانه می آورند و بجای اینکه مسئولیت زندگی خود را به عهده بگیرند انگشت مسئولیت را به سمت دیگران نشانه می گیرند.

افراد موفق بیش تر اوقات به اهداف و برنامه های کاریشان فکر می کنند تا به مشکلات خود، ولی افراد نا موفق همیشه در جست و جوی کسی هستند که به خاطر مشکلات زندگیشان، او را سرزنش کنند و مقصر بدانند.

نحوه معرفی طرح درآمد زایی:

بعد از قطعی کردن فروش، می توانید به مشتری خود پیشنهاد کنید تا به سازمان فروش شما بپیوندد و نماینده فروش گردد و با فروش محصولات، درآمد کسب کند.

تا زمانی که خودتان روی توضیح طرح درآمدزایی تسلط پیدا نکرده اید، از ابزار آموزشی که در اختیار شما قرار داده شده است یا از افراد باتجربه تر از خودتان برای توضیح طرح درآمدزایی کمک بگیرید و سعی کنید هرچه سریعتر روی توضیح طرح درآمدزایی تسلط کافی پیدا کنید، چرا که تاثیر گذاری کلام شما روی مشتریان بیشتر می شود.

شرکت پنبه ریز دارای ۲ طرح کسب درآمد از سیستم بازاریابی شبکه ای می باشد که شما می توانید به طور همزمان از مزایای این دو طرح بهره مند گردید.

۱- روش پلکانی

۲- پاداش های ماهیانه

روش پلکانی:

در روش اول که به آن طرح درآمد زایی پلکانی گفته می شود، شرکت بر اساس کل امتیاز محصولات فروخته شده در ۱۵ سطح اول سازمان فروش شما به شرح زیر به شما پورسانت پرداخت می کند.



- هر محصول امتیاز خاص خود را دارد و هر امتیاز دارای ارزش ریالی به مبلغ ۱۰۰۰ ریال است. برای روشن تر شدن نحوه محاسبه پورسانت در طرح درآمدزایی پلکانی به مثال زیر توجه کنید: فرض کنید شما نماینده فروش هستید و میزان امتیاز فروخته شده در سطح ۱۰ شما ۵,۰۰۰,۰۰۰ امتیاز باشد. برای محاسبه میزان پورسانت شما در این سطح کافی است عدد ۵,۰۰۰,۰۰۰ را در ارزش هر امتیاز یعنی ۱۰۰۰ ریال ضرب کرده و عدد حاصله را در درصد پورسانت سطح ۱۰ یعنی ۲٪ ضرب کنید. عدد بدست آمده میزان پورسانت شما در این سطح می باشد.

$$\text{ریال } ۱۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ = ۵,۰۰۰,۰۰۰ \times ۱۰۰۰ = ۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ \times ۲\%$$

پاداشهای ماهیانه و شرایط رسیدن به هر رده:

- زمانی پاداشهای این طرح به شما تعلق پیدا می کند که حداقل رده سرپرست فروش را داشته باشید. در هر ماه که شما شرایط لازم برای رده سرپرست فروش را داشته باشید علاوه بر پورسانت های طرح قبل مبلغ ۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال به عنوان پاداش در آن ماه دریافت می کنید.

در رده سرپرست ارشد فروش پاداش ماهیانه شما ۱۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال می باشد و با رسیدن شما به رده مدیر فروش این مبلغ به ۳۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال می رسد.

در رده مدیر ارشد فروش ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال و در رده مدیر ارشد ۱ ستاره ۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال به عنوان پاداش در آن ماه دریافت می کنید. زمانی که شما به رده مدیر ارشد فروش ۲ ستاره می رسید پاداشی که در آن ماه دریافت می کنید به ۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال می رسد.

شرایط لازم جهت رسیدن به رده ها و دریافت پاداش ها به شرح ذیل است:

| رده ها | شرایط لازم برای هر رده | پاداش ماهیانه هر رده | متوسط درآمد سالانه (ریال) |
|------------------------|--|--------------------------|---------------------------|
| نماینده ارشد فروش | ۳ شاخه و در هر شاخه ۱۱,۰۰۰ امتیاز فروش ماهیانه | تقدیر نامه و تور مسافرتی | ۲۰,۰۰۰,۰۰۰ |
| سرپرست فروش | ۴ نماینده ارشد فروش واجد شرایط در ۴ شاخه | ۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال | ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ |
| سرپرست ارشد فروش | ۶ سرپرست فروش واجد شرایط در ۶ شاخه | ۱۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال | ۲۵,۰۰۰,۰۰۰ |
| مدیر فروش | ۶ سرپرست ارشد فروش واجد شرایط در ۶ شاخه | ۳۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال | ۱,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ |
| مدیر ارشد فروش | ۶ مدیر فروش واجد شرایط در ۶ شاخه | ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال | ۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ |
| مدیر ارشد فروش ۱ ستاره | ۶ مدیر ارشد فروش واجد شرایط در ۶ شاخه | ۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال | ۶۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ |
| مدیر ارشد فروش ۲ ستاره | ۳ مدیر ارشد فروش ۱ ستاره واجد شرایط در ۳ شاخه | ۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال | ۱۸۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ |

- در رده مدیر ارشد فروش ۲ ستاره، مبلغ ۱۰,۱۸۹,۴۴۰,۰۰۰ ریال به صورت مجزا و فقط ۱ بار پرداخت می گردد.

نکته:

توجه داشته باشید که بعد از اتمام هر ماه شمسی، رده شما باقی خواهد ماند اما برای دریافت پاداش در ماه جدید، شما باید شرایط لازم درج شده در جدول فوق را مجدداً برقرار نمایید.

"موفق باشید"