

4 เหตุผลที่ลูกค้าไม่ซื้อสินค้าหรือบริการของคุณ

1. ลูกค้าไม่เชื่อในคุณภาพสินค้า
หลายครั้งที่เรามั่นใจในสินค้าหรือบริการของตัวเอง แต่ลูกค้ากลับไม่รู้สึกลึกเหมือนเรา เพราะพวกเขาไม่มีข้อมูลหรือประสบการณ์ตรงกับสินค้าเหมือนเรา คุณต้องให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า เช่น จุดเด่น, ฟีเจอร์, หรือสตอรี่ที่เกี่ยวข้อง ให้ลูกค้ารู้ว่าสินค้าของคุณดีจริงๆ และสามารถแก้ปัญหาหรือเติมเต็มความต้องการของเขาได้ เช่นเดียวกับ iPhone ที่แม้จะดีอยู่แล้ว แต่ยังคงโฆษณาฟีเจอร์ใหม่ๆ เพื่อดึงดูดให้เห็นคุณค่าของสินค้า
2. ลูกค้าคิดว่าสินค้าของคุณไม่เหมาะกับเขา
ลูกค้ามักคิดว่าปัญหาของเขาแตกต่างจากคนอื่น ๆ จึงไม่มั่นใจว่าสินค้าของคุณจะช่วยให้เขาได้ คุณต้องแสดงให้เห็นว่าสินค้าของคุณแก้ปัญหาของพวกเขาได้จริงๆ โดยการนำเสนอกรณีศึกษาหรือคำรับรองจากลูกค้ารายอื่น (Testimonial) ที่มีปัญหาคล้ายกัน เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้ารายใหม่
3. คุณไม่รู้จังหวะในการขาย
การสร้างคอนเทนต์ที่มีประโยชน์เป็นวิธีที่ดีในการดึงดูดลูกค้า แต่คุณต้องรู้จังหวะในการขายเมื่อถึงเวลาที่ลูกค้าพร้อมแล้ว ต้องขายอย่างเต็มที่ อยากลัวที่จะเสนอสินค้าในช่วงเวลาที่เหมาะสม เปิดการขายไม่ว่าแต่เกรงใจหรือเหนียมอาย กล้าเสนอขายอย่างมั่นใจ และใช้ "Call to Action" (CTA) ในการกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ เช่น ปุ่ม "ซื้อเลย" หรือข้อความกระตุ้นการตัดสินใจ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย บอกสิ่งที่เราอยากให้คุณลูกค้าทำ
4. เนื้อหาหรือข้อความสั้นๆ ที่คุณจะใช้ในการขายสินค้าหรือบริการของคุณ คุณต้องใส่ มีค่า กระตุ้นการตัดสินใจ หรือสิ่งที่บอกให้ลูกค้าทำในสิ่งที่เราต้องการให้เขาทำ ทุกครั้ง (CTA) คือ คุณต้องการให้ลูกค้าทำอะไร คุณก็บอกลูกค้าเลย หรือ Call to Action คุณก็ต้องตบท้ายด้วยประโยคบางอย่างที่คุณต้องการให้ลูกค้าทำ

การเข้าใจ 4 เหตุผลนี้จะช่วยเพิ่มโอกาสในการปิดการขายและทำให้ลูกค้าเห็นคุณค่าในสินค้าหรือบริการของคุณมากขึ้น จึงจำไว้ว่า คนไม่ชอบถูกขายของ แต่พวกเขาชอบที่จะซื้อของ