

5 ขั้นตอนสำคัญในการคัดกรองลูกค้า (Prospecting)

1. **ขั้นตอนคัดกรองลูกค้า:** มองหาลูกค้าที่ “ใช่” หรือมีโอกาสในการปิดการขายได้จริง โดยทำให้ชัดเจนว่าใครคือลูกค้าเป้าหมาย
2. **การสื่อสารที่เฉพาะเจาะจง:** การติดต่อที่เจาะจงกับลูกค้า ไม่ใช่การส่งข้อความทั่วไปหรือเหมือนอีเมลสแปม แต่ให้ลูกค้าเห็นว่าเราทำการบ้านมาและเข้าใจความต้องการของเขาจริงๆ
3. **การใช้ช่องทางการติดต่อหลายทาง:** ใช้หลายช่องทางเพื่อติดต่อและค้นหาช่องทางที่ลูกค้าสะดวกที่สุด วิธีนี้ช่วยเพิ่มโอกาสเพิ่มความสะดวกในการติดต่อ
4. **การติดตามผลอย่างมีวินัย:** การติดตามที่มากกว่า 2 ครั้ง ทำให้ลูกค้าเห็นถึงความตั้งใจและจริงจังของเรา ควรติดตามด้วยวิธีที่สร้างสรรค์ ไม่ใช่เพียงโทรไปถามเรื่องการสั่งซื้อ
5. **การประเมินและปรับปรุงแผนการขาย:** เก็บข้อมูลและประเมินผลอย่างสม่ำเสมอ ปรับเปลี่ยนแผนตามสถานการณ์จริง หากกลุ่มลูกค้าใดไม่ตอบโต้เลย เราก็ต้องพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงวิธีการ

หากคุณนำทั้ง 5 ขั้นตอนนี้มาใช้ในกระบวนการค้นหาลูกค้าใหม่จะพบว่า การทำงานจะมีประสิทธิภาพและทำได้อย่างสนุก เพราะทุกขั้นตอนมีการวางแผนและตั้งใจทำให้ดีที่สุด การขายจะไม่ใช่แค่การโทรหาลูกค้าแบบไร้จุดหมาย แต่คือการค้นลูกค้าที่มีคุณภาพ และด้วยวิธีการเหล่านี้จะช่วยเพิ่มยอดขายได้