

كيف تنجح في التسويق في أوقات الكساد
التسويق الناجح يساعدك على التواصل مع العملاء
التسويق في أوقات الكساد يعتمد كلية على العلاقات
التسويق الناجح يساعدك في التواصل مع العملاء على أساس عاطفي
يصوره أكثر مما تتصور ...

بقلم / كيم تى جوردون Kim t.Gordon

التحديات كثيرة في سبيل الفوز بمجموعة جديدة من العملاء .. لذا فقد قرنا اقتحام مجال التسويق بالاعتماد على العلاقات الشخصية بسبب الكساد .
فها هم العملاء يرون البضائع أمامهم وقرروشههم القليلة من خلفهم وينتظرون خدمات يعرفونها ويثقون فيها تمام الثقة .. ويتم التأكيد من جديد على مهارات البيع اعتماداً على العلاقات الشخصية والخطط الناجحة الفردية التي تساعدك على التواصل مع عملاء جدد على أساس من المصادقية والشفافية .
ويتمتع التسويق الناجح بمجموعة من الخطط التي سوف تجلب العملاء والزبائن ليكونوا على اتصال حميم بالسلع التي تقوم ببيعها بطريقة إيجابية لا تندى عن الذاكرة . أو بمعنى آخر سوف تساعدك تلك الخطط في التواصل مع العملاء على أساس عاطفي . وسوف يكون الجديد في الموضوع أن التسويق الناجح لا يكلفنا ثروة طائلة .

إننا نعرف جيداً أننا لا نعتقد الا فيما نراه ونجربه بأنفسنا ، فالتجربة سواء كانت إيجابية أم سلبية هي التي تشكل علاقتنا بكل ما نجربه .. حتى الطفل الذي كان

يحلّم بأن يقتني دراجة لأول مرة يمكن أن يتجنبها نظراً للموقف غير محمود حدث له مع دراجته إذا كان قد سقط من فوقها وكسرت ذراعاه .. كذلك الحال بالنسبة لك يا صاحب العمل .. وهذه فرصتك لكي تقوم بهندسة علاقة إيجابية بين زبائنك ومنتجاتك أو خدماتك حتى لا ينكسر هناك شيء خاصه تلك العلاقة مع العملاء .

اخرج الى الشارع

وهنا تمتد الأماكن العامة يديها إليك بفرصة ذهبية لتلتقي بجمع غفير من السكان .. لذلك فليس غريباً أن تشهد نوعاً من التسويق الناجح في الشوارع وخانات المناطق الحضرية المزدهمة . وقد حدث في إحدى المدن الجنوبية أن وفد إلى أحيائها التجارية فريق كامل من بائعي النظارات الشمسية في حملة منظمة طلبت من العاملين التحرك إلى مكانها المنظم والشمس . كذلك .. فعلى جماعة المسوقين اختيار وسائل تسويقية ناجحة في مناطق أهلة بالسكان تلبى رغباتهم .

وأنت كرائد أعمال مرتبط بميزانية ، يمكنك اختيار مكان جديد للحصول على إذن بتوزيع مئات العينات من المنتجات على البائعين خارج المبنى في حالة إذا ما كان ذلك يلبي السوق المستهدف .. وسوف يكون هذا بمثابة البديل عن العينات التي ترسل بالبريد وتترك ذكرى طيبة لذيالزبائن .. أيضاً .. يمكنك الاستفسار . وأنت توزع العينات عن معلومات بسيطة لا تكلفك الكثير . المطلوب منك فقط . هو الاهتمام الشخصي أو التمتع بروح الدعابة مع جمهورك المستهدف لكي تترك ذكرى طيبة وتجربة ممتعة إرتبطت بمنتجك الجديد .

استخدم العروض المرئية

لاشك أن كثيراً من العروض المرئية التجارية تساهم في ثراء الحركة التسويقية في كثير من المجتمعات حيث تقوم الشركات بالإعلان عن منتجاتها الجديدة بين الآلاف من جمهور المستهلكين . لكن عادة ما تكون تلك الوسائل غير مثالية لما

فيها من صخب وازدحام والتي قد يكون ضررها أكثر من نفعها . لذلك اهتمت قطاعات تجارية الى طرق تسويقية ناجحة خاصة بها تتحكم بها في السوق ، ودرجة الاستحواذ على الجمهور وكذلك طريقة عرض المنتج . فمثلاً .. وفي بلدين: مثل (تولسا) و (أوكلا) يقوم البائعون باستخدام عروض مرئية ومسموعة مدفوعة الأجر من صاحب الشركة ليتم عرضها بصورة خاصة على العملاء ثلاث مرات في العام. وقد قام أحد رواد الأعمال باستغارة الصالون الخاص بأحد أصدقائه واستعان به في عرض مسائي للجمهور لمنتجاته من اكسسوارات الشعر . وقد ساهمت هذه الطريقة في إتاحة الفرصة للضيوف لرؤية المنتجات والمشاركة في تجربة مثيرة لا تنسي ، وتعد في المقام الأول حجر الزاوية في نجاح هذا الشكل من أشكال التسويق .

خلاصة القول .. بالاستعانة بشيء من الخيال .. يمكنك أن تحقق نتائج قوية الأثر مع قليل من التكاليف . فالتسويق الناجح يعتمد كلية على التواصل الإيجابي مع كل عميل على حده في ذكرى لا يمكن نسيانها .

