

چکار کنیم فن بیان تاثیرگذار در بازاریابی تلفنی داشته باشیم؟

خلاصه مقاله: چرا فن بیان در بازاریابی تلفنی یک مهارت حیاتی است؟ پس یاد گرفتن اصول بازاریابی تلفنی، صدای شما تنها ابزار برای برقراری ارتباط، انتقال احساسات، ایجاد اعتماد و پیشبرد اهداف فروش است. برخلاف ارتباط حضوری که زبان بدن و حالات چهره نقش مهمی دارند، در تماس تلفنی، تمام بار ارتباط...



صبا ضمیری
کارشناس تولید محتوا

۱۴۰۴/۰۹/۲۴
آخرین بروز رسانی

۱۰ دقیقه
زمان مطالعه

جستجو

فهرست مطالب

چرا فن بیان در بازاریابی تلفنی یک مهارت حیاتی ...

تعریف فن بیان تخصصی برای فروش تلفنی

مولفه‌های کلیدی فن بیان

تاثیر فن بیان قدرتمند در افزایش فروش تلفنی

چرا فن بیان در بازاریابی تلفنی یک مهارت حیاتی است؟

پس یاد گرفتن **اصول بازاریابی تلفنی**، صدای شما تنها ابزار برای برقراری ارتباط، انتقال احساسات، ایجاد اعتماد و پیشبرد اهداف فروش است. برخلاف ارتباط حضوری که زبان بدن و حالات چهره نقش مهمی دارند، در تماس تلفنی، تمام بار ارتباط بر دوش کلام و نحوه بیان آن است. فن بیان قوی به شما کمک می‌کند تا از این ابزار به بهترین شکل استفاده کرده و بر چالش‌های ذاتی این نوع ارتباط غلبه کنید.

تاثیر مستقیم فن بیان بر درک مشتری و ایجاد اعتماد اولیه

لحظات ابتدایی یک تماس تلفنی، حیاتی‌ترین زمان برای شکل‌گیری برداشت اولیه مشتری از شما و برندتان است. **فن بیان قوی، یعنی وضوح کلام، لحن دوستانه و مطمئن، و سرعت مناسب در گفتار**، باعث می‌شود مشتری احساس کند با فردی حرفه‌ای، قابل اعتماد و مسلط روبروست. این اعتماد اولیه درجه‌ای برای ادامه گفتگو و شنیده شدن پیام شما باز می‌کند. مشتریان تمایل بیشتری دارند از کسانی خرید کنند که به آن‌ها حس خوبی منتقل می‌کنند

چگونه لحن و کلام شما می‌تواند سرنوشت یک معامله را تغییر دهد؟

لحن صدای شما قادر است احساسات مختلفی را منتقل کند. یک لحن پرانرژی و مثبت می‌تواند مشتری را جذب کرده و او را به شنیدن ادامه صحبت‌هایتان ترغیب کند، در حالی که لحنی یکنواخت یا بی‌تفاوت به سرعت باعث قطع تماس می‌شود. **استفاده هوشمندانه از کلمات قدرتمند و مثبت، توانایی برجسته‌سازی مزایا و مدیریت مکالمه با سرعت و ریتم مناسب، همگی جزئی از فن بیان هستند که می‌توانند مقاومت مشتری را کاهش داده، او را به سمت پذیرش پیشنهاد شما هدایت کرده و در نهایت، سرنوشت یک معامله را رقم بزنند.**

تعریف فن بیان تخصصی برای فروش تلفنی

فن بیان در بازاریابی تلفنی صرفاً به معنای خوب صحبت کردن یا داشتن صدای رسا نیست. بلکه هنر استفاده هدفمند از تمام جنبه‌های کلامی و حتی سکوت، برای برقراری ارتباط مؤثر، درک نیازهای مشتری، ارائه راه‌حل‌های متقاعدکننده و هدایت مکالمه به سمت نتیجه مطلوب است.

مولفه‌های کلیدی فن بیان

موفقیت در فن بیان تلفنی به مجموعه‌ای از عوامل وابسته است که باید به صورت هماهنگ به کار گرفته شوند:

- وضوح کلام:** تلفظ صحیح کلمات، شمرده صحبت کردن و جلوگیری از جویده شدن کلمات برای درک آسان پیام
- لحن صدا:** انتقال احساسات متناسب با موقعیت (اشتیاق، همدلی، اطمینان) برای ایجاد ارتباط عاطفی
- سرعت بیان:** تنظیم سرعت گفتار؛ نه آنقدر سریع که مشتری گیج شود و نه آنقدر آهسته که خسته‌کننده باشد
- حجم صدا:** صحبت با حجم صدای مناسب به طوری که شنیده شوید اما تهاجمی به نظر نرسید
- تاکیدگذاری:** برجسته کردن نکات کلیدی با استفاده از تغییرات ظریف در لحن و حجم صدا
- سکوت:** استفاده استراتژیک از مکث برای جلب توجه، تاکید یا دادن فرصت فکر به مشتری
- گوش دادن فعال:** بخش جدایی‌ناپذیر فن بیان که به درک واقعی نیاز مشتری کمک می‌کند



تاثیر فن بیان قدرتمند در افزایش فروش تلفنی

شواهد زیادی نشان می‌دهند که بهبود فن بیان تیم فروش تلفنی، تاثیر مستقیم بر میزان درآمد یک سازمان دارد. فروشندگانی که فن بیان بهتری دارند، بهتر می‌توانند ارتباط برقرار کرده و مشتریان را متقاعد سازند.

افزایش نرخ تبدیل تماس‌های سرد به مشتریان بالقوه

در تماس‌های اولیه، تانه‌های اول بسیار حیاتی هستند. فروشندگان با فن بیان قوی می‌توانند با لحنی جذاب و کلامی واضح، به سرعت توجه مخاطب را جلب کرده و ارزش پیشنهادی خود را به طور مؤثری منتقل کنند. این امر باعث می‌شود احتمال ادامه مکالمه و تبدیل شدن سرخ به مشتری به شکل چشمگیری افزایش یابد.

دسترسی سریع به تاریخچه کامل مشتری، به شما کمک می‌کند تا مکالمات و دیالوگ های بازاریابی تلفنی خود را شخصی سازی کرده و با آگاهی و اعتماد به نفس بیشتری صحبت کنید، این قابلیت مستقیماً بر لحن و ارتباط مؤثر آنها تأثیر می‌گذارد. نرم افزار CRM دسترسی سریع به اطلاعات مشتری را عمدتاً از طریق ایجاد یک پایگاه داده متمرکز ممکن می‌سازد که تمام داده‌های مشتریان، از اطلاعات تماس گرفته تا سوابق خرید و تعاملات، را در یک مکان واحد گردآوری می‌کند. البته برای بهره‌مندی از این مزیت لازم است اول به طور کامل درک کنید که سی آر ام چیست و از چه راه‌هایی می‌تواند سوددهی شما را افزایش دهد.

پیشنهاد ویژه

نرم افزار CRM اوج ابری را رایگان تجربه کنید.

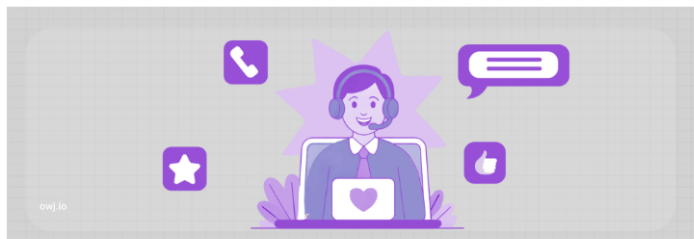
شروع رایگان CRM

کاهش مقاومت مشتری و مدیریت بهتر اعتراضات

اعتراضات بخش طبیعی قرآیند فروش هستند. فن بیان مناسب به فروشنده کمک می‌کند تا با لحنی همدلانه و آرام به اعتراضات گوش دهد (گوش دادن فعال)، نشان دهد که دغدغه مشتری را درک می‌کند و سپس با استفاده از استدلال منطقی و کلامی متقاعدکننده، به آنها پاسخ دهد. این رویکرد مقاومت مشتری را کاهش داده و شانس عبور از موانع و رسیدن به توافق را بالا می‌برد.

ایجاد تصویری حرفه‌ای و ماندگار از برند شما در ذهن مشتری

هر تماس تلفنی می‌تواند فرصتی برای نمایش شخصیت برند شما باشد. این تصویر حرفه‌ای نه تنها به فروش فعلی کمک می‌کند، بلکه باعث وفاداری مشتری و تبلیغات دهان به دهان مثبت در آینده نیز خواهد شد.



فن بیانی که مکالمات بازاریابی تلفنی شما را خراب می‌کند.

همانطور که فن بیان خوب می‌تواند معجزه کند، فن بیان ضعیف یا نادرست می‌تواند به راحتی یک فرصت فروش را از بین ببرد و به اعتبار برند شما لطمه بزند. آگاهی از اشتباهات رایج اولین قدم برای اجتناب از آنهاست.

۱. صدای یکنواخت و خسته‌کننده

صحبت کردن با لحنی ثابت و بدون هیچ‌گونه فراز و نشیب، به سرعت باعث خستگی و بی‌توجهی مشتری می‌شود. این نوع صدا عدم اشتیاق و انرژی را منتقل می‌کند و باعث می‌شود مشتری احساس کند با یک ربات یا فردی بی‌علاقه صحبت می‌کند. **حفظ انرژی و پویایی در صدا برای جذاب نگه داشتن مکالمه ضروری است.**

۲. سرعت بسیار بالا یا بسیار پایین در صحبت کردن

صحبت کردن با سرعت خیلی بالا باعث می‌شود مشتری نتواند اطلاعات را پردازش کند، کلمات نامفهوم شوند و حس عجله و فشار به او منتقل شود. از طرف دیگر، سرعت بسیار پایین نیز می‌تواند کسل‌کننده بوده و نشان‌دهنده عدم اطمینان یا اتلاف وقت باشد. **یافتن یک ریتم متعادل و طبیعی، متناسب با موضوع و مخاطب، اهمیت زیادی دارد.**

۳. عدم وضوح کلام و استفاده بیش از حد از تکیه‌کلام‌ها

تلفظ نادرست کلمات، جویده حرف زدن، یا استفاده مکرر از تکیه‌کلام‌ها باعث کاهش شفافیت پیام و ایجاد تصویری غیرحرفه‌ای می‌شود. مشتری باید بتواند به راحتی صحبت‌های شما را دنبال کند، بدون اینکه نیاز به تلاش مضاعف برای فهمیدن کلمات یا نادیده گرفتن صداها یا اضافی داشته باشد.

۴. لحن نامناسب

انتخاب لحن اشتباه می‌تواند قاجعه‌بار باشد. لحن تهاجمی یا پرخاشگرانه مشتری را می‌ترساند. لحن بی‌تفاوت نشان‌دهنده عدم اهمیت به نیاز مشتری است. لحن بیش از حد صمیمی یا خودمانی نیز، به خصوص در اولین تماس‌ها، می‌تواند غیرحرفه‌ای و ناخوشایند تلقی شود. تطبیق لحن با موقعیت و شخصیت مشتری یک مهارت کلیدی است.

۵. قطع کردن صحبت مشتری

قطع کردن صحبت مشتری، یکی از بزرگترین اشتباهات در ارتباط تلفنی است. این کار نه تنها بی‌ادبانه است، بلکه نشان می‌دهد شما به حرف‌ها و نیازهای او اهمیتی نمی‌دهید و فقط منتظر فرصتی برای بیان حرف‌های خود هستید.

بیشتر بخوانید

دیالوگ های بازاریابی تلفنی که فروش را چند برابر می کند - اوج ابری

فن بیان تاثیرگذار در تماس‌های تلفنی

اکنون که با اهمیت و اشتباهات رایج آشنا شدیم، بیایید به سراغ تکنیک‌ها و جنبه‌های کلیدی برای داشتن یک فن بیان قدرتمند و تاثیرگذار در بازاریابی تلفنی برویم.

۱. وضوح کلام: چگونه شعرده و فهم‌پذیر صحبت کنیم؟

اگر مشتری نتواند حرف شما را به درستی بفهمد، تمام تلاش‌های دیگر شما بی‌فایده خواهد بود. این موضوع نیازمند تمرین و توجه مداوم است.

• تمرین تلفظ صحیح کلمات و اصطلاحات تخصصی

مطمئن شوید که تمام کلمات، به خصوص اصطلاحات فنی یا نام‌های خاص مربوط به محصول یا خدماتتان را به درستی تلفظ می‌کنید. اشتباه در تلفظ می‌تواند شما را غیرحرفه‌ای یا ناآگاه نشان دهد. تمرین خواندن متن‌های مرتبط با صدای بلند کمک‌کننده است.

• اهمیت باز کردن دهان به اندازه کافی هنگام صحبت

باز کردن دهان به اندازه کافی هنگام صحبت به وضوح کلام کمک می‌کند.

یکی از دلیل اصلی نامفهوم بودن ندیم، عدم بار دردن نانی دهان همدام صحبت دردن است نه باعث می‌سود صدها به درسی سخن نگیرند. تمرین صحبت کردن جلوی آینه و توجه به حرکات دهان می‌تواند به بهبود این مشکل کمک کند. شمرده صحبت کردن نیز به وضوح کلام کمک شایانی می‌کند.

۲. **لحن صدا: انتقال احساسات درست در زمان مناسب**

لحن، رنگ و بوی احساسی کلام شماست. تسلط بر لحن به شما امکان می‌دهد تا پیام‌های ناگفته را منتقل کرده و ارتباط عمیق‌تری با مشتری برقرار کنید.

• **لحن مشتاق و پرانرژی برای شروع مکالمه**

شروع مکالمه با لحنی مثبت، دوستانه و پرانرژی، یخ اولیه را می‌شکند و مشتری را به ادامه گفتگو ترغیب می‌کند. این لحن نشان‌دهنده علاقه شما به کمک به مشتری و اطمینان به محصول یا خدمتتان است. **لبخند زدن هنگام صحبت کردن، حتی پشت تلفن، به ایجاد این لحن کمک می‌کند.**

• **لحن همدلانه هنگام شنیدن مشکلات مشتری**

وقتی مشتری در حال بیان مشکلات، نیازها یا اعتراضات خود است، استفاده از لحنی آرام، صبور و همدلانه بسیار مهم است. این لحن نشان می‌دهد که شما واقعاً به حرف‌های او گوش می‌دهید و دغدغه‌هایش را درک می‌کنید. جملاتی مانند "متوجه هستم" یا "درک می‌کنم" چرا این موضوع برایتان مهم است" یا لحن مناسب، تأثیر زیادی دارند.

• **لحن مطمئن و قاطع هنگام ارائه راه‌حل**

پس از درک مشکل، **هنگام ارائه راه‌حل یا پیشنهاد، لحن شما باید نشان‌دهنده اطمینان و قاطعیت باشد** (البته نه تهاجمی). این لحن به مشتری القا می‌کند که شما به توانایی محصول یا خدمتتان برای حل مشکل او ایمان دارید و راه‌حل مناسبی ارائه می‌دهید.

۳. **سرعت بیان: یافتن ریتم طلایی مکالمه**

سرعت مناسب صحبت کردن به عوامل مختلفی بستگی دارد، از جمله پیچیدگی موضوع، سطح آشنایی مشتری و حتی سرعت طبیعی صحبت کردن خود مشتری. به طور کلی، بهتر است کمی آهسته‌تر از سرعت عادی خود صحبت کنید تا از وضوح کلام اطمینان حاصل شود، اما نه آنقدر آهسته که مکالمه کش پیدا کند. **گوش دادن به سرعت صحبت مشتری و تطبیق نسی به آن می‌تواند مفید باشد.**

۴. **حجم صدا: چگونه بدون فریاد زدن، شنیده شویم؟**

حجم صدای شما باید به اندازه‌ای باشد که مشتری به راحتی و بدون نیاز به تمرکز زیاد، صدای شما را بشنود. از صحبت کردن با صدای خیلی آهسته که نشان‌دهنده عدم اعتماد به نفس است، یا صدای خیلی بلند که می‌تواند آزاردهنده یا تهاجمی باشد، خودداری کنید. استفاده صحیح از دیافرگم برای تنفس به کنترل بهتر حجم صدا کمک می‌کند.

۵. **تأکیدگذاری: برجسته کردن نکات کلیدی با قدرت صدا**

تمام بخش‌های صحبت شما اهمیت یکسانی ندارند. با استفاده هوشمندانه از تغییرات جزئی در حجم، لحن یا سرعت کلام، می‌توانید کلمات یا عبارات کلیدی (مانند مزایای اصلی، پیشنهاد ویژه، یا نام برند) را برجسته کنید تا در ذهن مشتری ماندگار شوند. این کار به هدایت توجه مشتری به مهم‌ترین بخش‌های پیام شما کمک می‌کند.

۶. **سکوت‌های استراتژیک: هنری که کمتر کسی بلد است!**

سکوت، اگر به درستی استفاده شود، می‌تواند ابزار قدرتمندی در فن بیان باشد. یک مکث کوتاه قبل یا بعد از بیان یک نکته مهم، می‌تواند تأثیر آن را چند برابر کند. مکث کردن پس از پرسیدن یک سوال مهم، به مشتری فرصت فکر کردن و پاسخ دادن می‌دهد. همچنین، سکوت نشان‌دهنده آرامش و تسلط شما بر مکالمه است. **از پر کردن لحظات خاص مکالمه با سکوت نترسید.**

روش‌های کاربردی برای تقویت فن بیان در بازاریابی تلفنی

خوشبختانه، فن بیان یک مهارت آموختنی است و با تمرین و آگاهی می‌توان آن را به طور قابل توجهی بهبود بخشید. در ادامه چند روش عملی برای تقویت این مهارت آورده شده است:

- **ضبط کردن صدای خود و گوش دادن منتقدانه به آن**
- **تمرین خواندن متن‌های مختلف با صدای بلند**
- **تمرینات تنفسی برای کنترل بهتر صدا و کاهش استرس**
- **درخواست بازخورد از همکاران یا مدیران**



آمادگی قبل از تماس: نقش فن بیان در شروعی قدرتمند

فن بیان فقط به حین مکالمه محدود نمی‌شود. آمادگی قبلی می‌تواند تأثیر زیادی بر کیفیت صدای شما و شروع مکالمه داشته باشد.

گرم کردن صدا قبل از شروع تماس‌ها

فروشنده‌گان تلفنی می‌توانند با انجام چند تمرین ساده صوتی (مانند زمزمه کردن، بالا و پایین بردن تن صدا) تارهای صوتی خود را برای صحبت کردن آماده کنند. این کار به بهبود کیفیت و انعطاف‌پذیری صدا در طول روز کمک می‌کند.

مرور ذهنی اسکرپت یا نکات کلیدی با لحن مناسب

قبل از شروع تماس، نکات کلیدی یا بخش‌هایی از اسکرپت خود را به صورت ذهنی یا حتی با صدای آهسته مرور کنید. سعی کنید لحن مناسب برای هر بخش را تصور و تمرین کنید.

ایجاد حالت ذهنی مثبت و تأثیر آن بر صدا

حالت روحی شما به طور مستقیم بر کیفیت صدای شما تأثیر می‌گذارد. قبل از تماس، سعی کنید با فکر کردن به موفقیت‌های قبلی، گوش دادن به موسیقی انرژی‌بخش یا چند نفس عمیق، حالت ذهنی مثبت و با اعتماد به نفسی در خود ایجاد کنید.

مدیریت اعتراضات مشتری با استفاده هوشمندانه از فن بیان

اعتراضات فرصت‌هایی برای درک بهتر مشتری و رفع نگرانی‌های او هستند، به شرطی که به درستی مدیریت شوند. فن بیان نقش حیاتی در این فرآیند دارد.

مثال فن بیان در مدیریت اعتراضات در بازاریابی تلفنی

وقتی مشتری می‌گوید "باید بررسی کنم و بعداً با شما تماس می‌گیرم"، به جای پاسخ منفعلانه "بسیار خب، منتظر تماستان هستم"، می‌توان با لحنی شفاف و محترمانه پرسید: "معمولاً وقتی مشتریان این حرف را می‌زنند، به این معنی است که هنوز سوال یا ابهامی دارند. اگر راحت هستید، ممکن است بفرمایید چه چیزی نیاز به بررسی بیشتر دارد تا شاید بتوانم همین الان کمکتان کنم؟" این رویکرد با فن بیان مناسب، تعارف را کنار زده و به کشف مانع اصلی کمک می‌کند.

تکنیک‌های پیشرفته فن بیان برای فروشندگان حرفه‌ای تلفنی

فراتر از اصول اولیه، تکنیک‌های ظریف‌تری وجود دارند که فروشندگان حرفه‌ای برای به حداکثر رساندن تاثیرگذاری خود از آنها استفاده می‌کنند:

استفاده از زبان تصویری: از آتجایی که مشتری محصول را نمی‌بیند، با استفاده از کلمات توصیفی قوی، سعی کنید تصویری واضح از محصول، کاربرد و مزایای آن در ذهن مشتری بسازید. ("تصور کنید با این قابلیت چقدر در زمان شما صرفه‌جویی می‌شود...")

داستان‌سرایی: به اشتراک گذاشتن داستان‌های موفقیت مشتریان قبلی یا بیان یک حکایت کوتاه مرتبط، می‌تواند ارتباط احساسی قوی‌تری ایجاد کرده و پیام شما را به‌یادماندنی‌تر کند.

ایجاد حس فوریت کنترل‌شده: با استفاده هوشمندانه از زمان‌بندی و ارائه پیشنهادات محدود (اصل "وقت‌شناسی" یا Kairos)، می‌توانید مشتری را به تصمیم‌گیری سریع‌تر ترغیب کنید، البته بدون اینکه حس فشار یا اجبار به او دست دهد.

برجسته‌سازی پیشنهاد فروش منحصربه‌فرد: با فن بیان قوی، به وضوح توضیح دهید که چه چیزی محصول یا خدمت شما را از رقبا متمایز می‌کند و چرا مشتری باید شما را انتخاب کند.

نتیجه‌گیری: فن بیان، ابزار استراتژیک شما در بازاریابی تلفنی

فن بیان در بازاریابی تلفنی فراتر از یک مهارت ارتباطی ساده است؛ این یک ابزار استراتژیک و قدرتمند برای ایجاد اعتماد، انتقال ارزش، مدیریت روابط و در نهایت، دستیابی به اهداف فروش است. تسلط بر وضوح کلام، لحن، سرعت، حجم صدا و استفاده هوشمندانه از سکوت و تاکیدگذاری، می‌تواند تفاوت چشمگیری در نتایج شما ایجاد کند. به یاد داشته باشید که این یک مهارت آموختنی است و با تمرین مداوم، آگاهی و دریافت بازخورد و استفاده از تکنیک‌ها هوش مصنوعی در بازاریابی تلفنی هر کسی می‌تواند در آن پیشرفت کند. سرمایه‌گذاری روی بهبود فن بیان، سرمایه‌گذاری مستقیم روی موفقیت شما در دنیای رقابتی فروش تلفنی است.

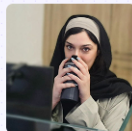
دریافت PDF

پی‌دی‌اف این مقاله را می‌توانید جهت مطالعه در زمان دیگر با یک کلیک دانلود کنید.

دانلود PDF

صبا ضعیری / کارشناس تولید محتوا

علاقه‌مندی به دنیای فناوری و مدیریت کسب و کار در ساده‌سازی مفاهیم پیچیده و تبدیل آن‌ها به محتوای کاربردی همیشه مشوق من بوده است. با بررسی تازه‌ترین روندهای بازار و ترکیب آن با تجربه‌ای که در این راه همراه شده است تلاش می‌کنم در ارتقای دانش و بهبود تصمیم‌گیری‌های شما تاثیر مثبتی داشته باشم.



نظرات کاربران

دیدگاهتان را بنویسید

نام

ایمیل

دیدگاه *

☐ ذخیره نام، ایمیل و وبسایت من در مرورگر برای زمانی که دوباره دیدگاهی می‌نویسم.

فرستادن دیدگاه

فن بیانی که خدمات بازاریابی تلفنی شما را جزا...

فن بیان تاثیرگذار در تماس‌های تلفنی

اشتراک گذاری

در خبرنامه ما عضو شوید

ایمیل

عضویت

مقالات پیشنهادی





باشگاه مشتریان ۶ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۵

بررسی جامع باشگاه مشتریان در اقتصاد رقابتی

خلاصه مقاله: باشگاه مشتریان چیست؟ باشگاه مشتریان استراتژی است که کسب و کارهای موفق، خصوصاً آن‌هایی که با رقابت زیاد روبه‌رو هستند، از آن برای نگهداشت ...



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۵

باشگاه مشتریان استاندارد و ویژگی‌های ضروری برای جذب و حفظ مشتریان

خلاصه مقاله: تعریف باشگاه مشتریان باشگاه مشتریان راه حلی برای وفادارسازی مشتریان است که با ارائه‌ی پاداش‌های متنوع تلاش می‌کند از ریزش مشتریان جلوگیری کند. در باشگاه‌های ...



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۹

نقش امتیازات و سطح‌بندی در جذب و نگهداشت مشتری در باشگاه مشتریان

خلاصه مقاله: امتیازات باشگاه مشتریان چیست؟ سیستم امتیازدهی و سطح‌بندی مشتریان در باشگاه مشتریان یک سازوکار برای هدایت رفتار مشتریان به سمت اقدام مد نظر کسب و کار ...

با ما در شبکه‌های اجتماعی در ارتباط باشید.

ماژول‌ها و امکانات	CRM برای مشاغل	منابع و راهنما	شرکت	راه‌های ارتباطی
مخاطبین	شرکت های بیمه	مقالات	پشتیبانی	مشهد، دستغیب ۳۵، بین بیستون ۶ و ۸، پلاک ۳۴، طبقه ۲
معاملات	آژانس‌های مسافرتی	کتاب‌ها	تماس با ما	ایمیل: info@amootsoft.com
پشتیبانی	بنگاه‌های معاملاتی	ویدیوها	مشاوره رایگان	شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۳۰۳۷۰۰
کارمندان	شرکت های بازرگانی	مقایسه‌ها	درباره اوج آیری	
ساعت کارکرد	رستوران‌ها و کافی‌شاپ‌ها	قیمت نرم افزار crm	توافق نامه	
مدیریت فروش	سالن‌ها و کلینیک‌های زیبایی	چيست CRM	قوانین و مقررات	
مشاهده تمام ماژول‌ها	مشاهده CRM برای شغل شما	دستگاه ذخیره شماره مشتری	سیاست حریم خصوصی	