

پروموتور فروش کیست؟ آشنایی با اهمیت پروموتور فروش در کسب و کارها

خلاصه مقاله: پروموتور فروش کیست؟ پروموتور فروش، که گاهی با عنوان «دمونستر» شناخته می‌شود، فردی است که وظیفه‌اش بالا بردن آگاهی از کالاهای تجاری از طریق نمایش عمومی یا توزیع نمونه است. به طور معمول، پروموتور فروش در یک فروشگاه خرده‌فروشی فعالیت می‌کند، اما کارمند آن فروشگاه نیست. او برای شرکتی کار...



۱۴۰۴/۰۹/۲۹
آخرین بروز رسانی

۴ دقیقه
زمان مطالعه

صبا ضمیری
کارشناس تولید محتوا

جستجو

در خبرنامه ما عضو شوید

ایمیل

حتما تا به حال به چهره‌های آشنا و همدل در بسیاری از فروشگاه‌های خرده‌فروشی برخورد کرده اید که به دنبال کمک به شما در انتخاب و پیدا کردن بهترین محصول هستند. این افراد با آگاه کردن خریداران از محصولات جدید یا کمتر شناخته‌شده، به برندها کمک می‌کنند تا بیشتر دیده شوند و فروششان را افزایش دهند. در این مقاله، توضیح خواهیم داد که یک پروموتور فروش چه کار می‌کند، مسئولیت‌های او چیست و **نرم افزار crm** چگونه می‌تواند به بهبود وظایف آنان کمک کند؟

پروموتور فروش کیست؟

پروموتور فروش، که گاهی با عنوان «دمونستر» شناخته می‌شود، فردی است که وظیفه‌اش بالا بردن آگاهی از کالاهای تجاری از طریق نمایش عمومی یا توزیع نمونه است. به طور معمول، پروموتور فروش در یک فروشگاه خرده‌فروشی فعالیت می‌کند، اما کارمند آن فروشگاه نیست. او برای شرکتی کار می‌کند که با فروشگاه قرارداد بسته تا به او اجازه دهد محصولات شرکت را در فروش تبلیغ کند. برخی از پروموتورهای فروش، محصولات را نه در فروشگاه‌ها، بلکه در تلویزیون یا رویدادهای عمومی مانند نمایشگاه‌های تجاری تبلیغ می‌کنند.

برخی از نمونه‌های محصولاتی که معمولاً توسط پروموتورهای فروش تبلیغ می‌شوند عبارتند از:

- لوازم خانگی
- نوشیدنی‌ها
- لوازم آرایشی
- مواد غذایی
- محصولات مراقبت از منزل

شرکت‌ها معمولاً به صورت موقت، در شرایط زیر، پروموتور فروش استخدام می‌کنند:

- زمانی که محصول جدیدی را عرضه می‌کنند.
- می‌خواهند فروش محصول موجود را افزایش دهند.
- به دنبال دریافت بازخورد در مورد محصولی در حال توسعه هستند.

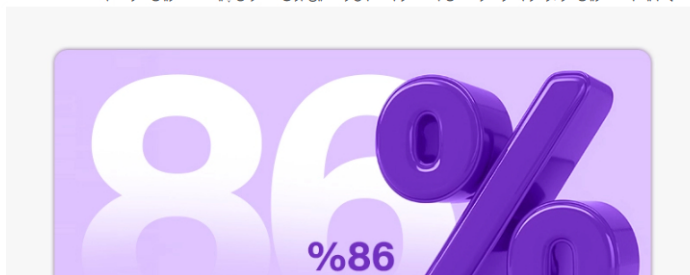
این افراد در مورد محصولی که تبلیغ می‌کنند، آموزش و راهنمایی دریافت می‌کنند تا بتوانند آن را به بهترین شکل معرفی کرده و به سوالات مشتریان پاسخ دهند. برای مثال، زمانی که یک تولیدکننده لوازم آشپزخانه دستگاه جدیدی را به بازار عرضه می‌کند، ممکن است پروموتورهایی را به فروشگاه‌ها بفرستد تا نحوه استفاده از آن را به نمایش بگذارند و به مشتریان اجازه دهند نمونه‌ای از نتایج حاصل از استفاده از دستگاه را امتحان کنند. از طریق این اقدامات، پروموتور فروش می‌تواند مشتریان جدیدی را به سمت برند جذب کند و فروش آن را افزایش دهد.

پروموتور فروش در شرکت‌های BYB

در شرکت‌های BYB (تجارت به تجارت)، پروموتورهای فروش نقشی حیاتی در ایجاد روابط با مشتریان، افزایش آگاهی از برند و نهایتاً افزایش فروش ایفا می‌کنند.

برخی از وظایف کلیدی پروموتور فروش BYB عبارتند از:

- ایجاد و حفظ روابط با مشتریان: پروموتورهای فروش BYB با مشتریان بالقوه و موجود در تماس هستند و روابط را از طریق تعاملات حضوری، تماس‌های تلفنی و ایمیل‌ها برقرار می‌کنند. آنها باید در مورد نیازها و چالش‌های مشتریان خود اطلاعات کسب کنند و در مورد اینکه چگونه محصولات یا خدمات شرکتشان می‌تواند به آنها کمک کند، آگاهی ایجاد کنند.
- معرفی محصولات و خدمات: پروموتورهای فروش باید در مورد محصولات و خدمات شرکت خود به طور کامل و دقیق به مشتریان اطلاع‌رسانی کنند. آنها باید بتوانند مزایای محصولات و خدمات خود را به وضوح بیان کنند و نحوه رفع نیازهای مشتریان را توضیح دهند.
- پاسخ به سوالات و ارائه پشتیبانی: پروموتورهای فروش باید به سوالات مشتریان در مورد محصولات و خدمات شرکت خود پاسخ دهند و در صورت نیاز پشتیبانی ارائه کنند. آنها باید در مورد صنعت و بازار مربوطه دانش داشته باشند تا بتوانند اطلاعات مفیدی به مشتریان ارائه دهند.
- جمع آوری بازخورد از مشتریان: پروموتورهای فروش باید بازخورد مشتریان را در مورد محصولات و خدمات شرکت خود جمع آوری کنند. این بازخورد می‌تواند برای بهبود محصولات و خدمات و همچنین برای توسعه استراتژی‌های بازاریابی و فروش استفاده شود.
- شناسایی فرصت‌های جدید: پروموتورهای فروش باید به دنبال فرصت‌های جدید برای فروش محصولات و خدمات شرکت خود باشند. آنها باید با مشتریان موجود و بالقوه در تماس باشند و به دنبال راه‌هایی برای گسترش پایگاه مشتریان شرکت باشند.



از مشتریان تمایل دارند به صورت رو در رو سوالات خود را درباره‌ی یک محصول از افراد آگاه بپرسند.



مهارت‌های یک پروموتر فروش موفق

۱. مهارت‌های بازاریابی

این مهارت‌ها برای پیشرفت در این زمینه حیاتی هستند. شما به دانش عالی از محصول، توانایی جلب اعتماد مشتری، تبلیغ محصولات و ارائه‌ی پیشنهادات فروش خلاقانه و قانع‌کننده نیاز دارید.

پیشنهاد ویژه

نرم‌افزار CRM اوج ایری را رایگان تجربه کنید.

شروع رایگان CRM



۲. مهارت‌های خدمات مشتری

یک پروموتر فروش به مهارت‌های عالی در خدمات مشتری نیاز دارد تا مشتریان را به خرید محصول ترغیب کند. باید بتوانید با اعتماد به نفس سوال بپرسید و به نگرانی‌های مشتریان رسیدگی کنید.

۳. مهارت‌های ارائه

داشتن مهارت‌های عالی در ارائه ضروری است. ارائه‌ی خوب، ارتباط بین خدمات، محصول و مخاطب را برقرار می‌کند. هنگام صحبت در مورد محصول باید با اعتماد به نفس و رسا باشید.

۴. مهارت‌های بین فردی

به عنوان یک پروموتر فروش، به مهارت‌های بین فردی نیاز دارید، زیرا همه مشتریان تمایلی به خرید محصول شما یا گوش دادن به پیشنهاداتان ندارند. همچنین آمادگی برای برخورد مودبانه با مخالفت مشتریان مهم است. برای تعامل با شخصیت‌های مختلف، متقاعدسازی و صبر نیز ارزشمند هستند.

۵. مهارت‌های ارتباطی

برای یک پروموتر فروش، داشتن مهارت‌های عالی در ارتباطات ضروری است زیرا این شغل بر پایه‌ی مکالمه است. شما محصولات را تبلیغ می‌کنید، آگاهی از محصول ایجاد می‌کنید، ارائه و نمایش می‌دهید و محصولات را می‌فروشید. تنها راه موفقیت در این کار، داشتن مهارت‌های عالی در ارتباطات است.

بیشتر بخوانید

حاشیه فروش چیست؟ بررسی تفاوت‌های آن با حاشیه سود - اوج ایری

نرم‌افزار CRM چگونه می‌تواند به پروموتورهای فروش کمک کند؟

نرم‌افزار CRM می‌تواند به پروموتورهای فروش در زمینه‌های مختلف کمک کند تا کارآمدتر و موثرتر عمل کنند. CRM به پروموتورهای فروش کمک می‌کند تا اطلاعات مربوط به مشتریان، مانند نام، اطلاعات تماس، سابقه خرید و تعاملات قبلی را به طور منظم و متمرکز در یک مکان ذخیره کنند. این امر به آنها کمک می‌کند تا به سرعت به اطلاعات مورد نیاز خود دسترسی پیدا کنند و از این طریق تعاملات شخصی‌تر و مرتبط‌تری با مشتریان داشته باشند. CRM می‌تواند وظایف اداری را خودکار کند و به پروموتورهای فروش زمان بیشتری برای تمرکز بر روی فعالیت‌های اصلی فروش، مانند ایجاد رابطه با مشتریان و ارائه محصولات یا خدمات بدهد.

دریافت PDF

پی دی اف 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 همراهم شده است تلاش می‌کنم در ارتقای دانش و بهبود تصمیم‌گیری‌های شما تاثیر مثبتی داشته باشم.



نظرات کاربران

۵ comments on "پروموتر فروش کیست؟ آشنایی با اهمیت پروموتر فروش در کسب و کارها"

آوات سرهادیان ۱ سال قبل

۲

crm عالیه. مخصوصا برای ارتباط بهتر با مشتری و افزایش فروش. امروزه هر کسب و کاری اعم از استارت اپ ها، شرکت های کوچک و بزرگ حتما باید از این نرم افزار استفاده کنند.

پاسخ

۴۶

۱ سال قبل

واقعا پروموتور یا تبلیغ کننده کالا نقش مهمی در فروش شرکت دارم. از وقتی پروموتور استخدام کردم میزان فروش و آگاهی مشتریان از برند شرکتیم افزایش یافته.

پاسخ

۲۰

۱ سال قبل

آیا پروموتور فروش فقط در شرکت های BYB کاربرد داره؟ مثلا در شرکت های BYC نمی توان از پروموتور فروش استفاده کرد؟

پاسخ

۵۹

۱ سال قبل

خداقوت
نو کارت بتونی اوج بگیری خیلی عالییه مخصوصا مقاله هایی باشه که رایگان در اختیار مردم قرار بدن که میتونه اطلاعات آدم رو بالا بیره که بیشتر بشه موفق تر شد. سیاسی ازتون

پاسخ

۹۱

۱ سال قبل

احسان محبی

لطفا قیمت نرم افزار CRM و نحوه تهیه سی آر ام را بفرمایید.

پاسخ

دیدگانتان را بنویسید

نام

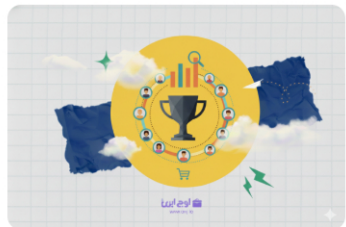
ایمیل

دیدگاه *

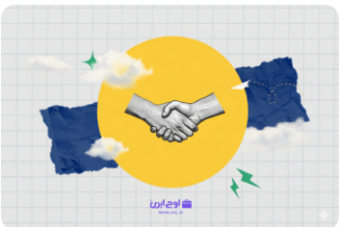
☐ ذخیره نام، ایمیل و وبسایت من در مرورگر برای زمانی که دوباره دیدگاهی می نویسم.

فرستادن دیدگاه

مقالات پیشنهادی



بازارهای دیجیتال ۶ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۵



بازارهای دیجیتال ۷ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۵



بازارهای دیجیتال ۷ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۹

بررسی جامع باشگاه مشتریان در اقتصاد رقابتی

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

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 ارائه پاداش‌های متنوع تلاش می‌کند از ریزش مشتریان جلوگیری کند. در باشگاه‌های ...

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، دستقیب 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: ۰۲۱-۹۱۳۴۳۷۰۰
کارمندان	شرکت های بازرگانی	مقایسه‌ها	درباره اوج ایری	
ساعت کارکرد	رستوران‌ها و کافی‌شاپ‌ها	قیمت نرم افزار crm	توافق نامه	
مدیریت فروش	سالن‌ها و کلینیک‌های زیبایی	چرم CRM	قوانین و مقررات	
مشاهده تمام ماژول‌ها	مشاهده CRM برای شغل شما	دستگاه ذخیره شماره مشتری	سیاست حریم خصوصی	

