

قوة الأسئلة

كل قائد في التسويق الشبكي يجزم بقوة الأسئلة ، لأن الأسئلة لديها القدرة على تغيير حياة الناس وسلوكياتهم، في كثير من الأحيان ستجد أن هناك أسئلة تلعب دور التوعية ، سواء بالنسبة للشخص الذي يطرح هذه الأسئلة وكذلك لأولئك الذين يجيبون عليها.

في كثير من الأحيان نقوم بطرح الأسئلة على أنفسنا من أجل التوصل إلى حل للمشكلة التي قد تكون مزعجة لوقت طويل، أسئلة لديها القدرة على تأجيج المشاعر وإذا كنا صادقين بما فيه الكفاية لمواجهة الأسئلة ، كل سؤال لديه اجابة قوية يمكن أن تغير الطريقة التي نعيش بها، للقائد في التسويق الشبكي ، صياغة السؤال الصحيح يكسبه المزيد من الزبائن، من ناحية أخرى ، على الرغم من الجهود التي تبذلونها ، فطرح أسئلة بأسلوب خاطئ سينفر الزبون ، وغالبا ما يدمر عملك الشاق ، وبالتالي صياغة السؤال الصحيح في الوقت المناسب مهم جدا.

خبراء التسويق أصروا دوما على إعطاء الوقت والتفكر عند صياغة الأسئلة، بدلا من طرح مجموعة من الأسئلة ، و عليك وضع كل سؤال في إطاره الصحيح ، والأخذ بالحسبان أن السؤال الصحيح يمكن توجيه تفكير الزبون للإتجاه الذي ترغبه.

ل طرح السؤال الصحيح :

- التخطيط للمستقبل : عند الحاجة لطرح الأسئلة كجزء من استراتيجيتك التسويق الخاصة بك ، يجب الإعداد جيدا في وقت سابق ودراسة العميل جيدا قبل طرح مجموعة من الأسئلة له أو لها. أنت بحاجة إلى فهم أن نفس المجموعة من الأسئلة قد لا تعمل بشكل جيد لكل عميل على الرغم من أن المعلومات التي تحتاج منهم هي نفسها. لذا ، وقبل أي الاجتماع بالعملاء المحتملين ، دراس العميل جيدا ، وإطرح الأسئلة التي الدقيقة وفي صلب الموضوع ، ففي الواقع ، الأسئلة يجب أن تصاغ بحيث إجابات العميل تجاب وفقاً لما تود أن تسمع.
- التقرب أولاً ، الأسئلة لاحقاً : دعونا نواجه الحقيقة ، لا أحد يحب أن يطرح عليه غريبا أسئلة كثيرة على الرغم من أنه قد يعطى له أو لها فرصة للقيام بذلك، وبالتالي ، هي الخطوة الأولى قبل طرح الأسئلة هو أن تتودد مع المرشح لكي يرتاحه الإرتياح للإجابة، خذ وقتك حتى تجد الوقت المناسب لوضع أسئلتك، إذا كنت على عجل وطرحت الأسئلة التي قد لا تبدو مقبولة من شخص غريب ، سوف تخسر المرشح.
- صيغ الأسئلة الصحيحة : بعد أن قمت بدراسة خلفية العميل الخاص بك ، فإنك تحتاج إلى صياغة الأسئلة وفقا لذلك. عليك أن تفهم الأسئلة لديها القدرة على اثاره مشاعر الناس ، وبالتالي الأسئلة التي تطرح يمكن أن يكون لها آثار عميقة على العملاء، لذلك ، قبل طرح الأسئلة ، خذ بعض الوقت للتفكير في ما الأثر الذي من شأنه أن يخلق في الشخص الذي يتلقى أسئلتك. أنت بحاجة لتقييم سؤالك أولاً قبل طرحه ، وتضمن انه لن يجبر العميل على الاستجابة بطريقة خاطئة، و عليك أيضا الابتعاد عن الشؤون الخاصة والحساسة أثناء طرح أسئلتك.
- واستخدام قوة الأسئلة لإجتذاب الزبائن وتأمين التزامهم : الأسئلة القوية الجيدة : عند الإجابة عن أي سؤال ، عليك أن تشعر بأن الجواب هو 'ك' ، وبالتالي تلحقه ببيان أو جملة يثبت وتؤكد الإجابة، عليك ان تصيغ الأسئلة بطريقة أن تدفع العميل بعرض متطلباته الحياتية، والأسئلة تكون لاحقة وفقا لذلك و ضمن إطار احتياجاته وذلك لتسليط الضوء على خدمتك هي الأنسب للعميل.