

بازاریابی مواد غذایی آسانه اگر

فروشنده یا فروشندگان مواد غذایی به عنوان ویزیتوری حرفه ای بازاریابی پخش مواد غذایی هستند که علاوه بر کار فروشندگی مواد غذایی می توانند به عنوان یک بازاریاب مواد غذایی هم فعالیت نمایند.

شرکت های پخش و توزیع مواد غذایی، از بازاریابان یا به عبارتی فروشندگان، جهت معرفی محصول (یا محصولات) و فروش محصول (یا محصولات) با ارائه کاتالوگ جهت ترغیب سازی مشتری استفاده می کنند.

آیا می دانید تفاوت یک بازاریاب مواد غذایی – فروشنده مواد غذایی – ویزیتور مواد غذایی چیست؟

آموزش بازاریابی حضوری – تکنیک ها و روش های بازاریابی حضوری

یک بازاریاب مواد غذایی ممکن است، سوالاتی برای حرفه ای شدن در شغل خود بپرسد، مهم ترین سؤالات عبارتند از:

۱- روش بازاریابی حضوری مواد غذایی چیست؟

۲- تکنیک های فروش مواد غذایی چیست؟

۳- آموزش بازاریابی حضوری مواد غذایی چیست؟

۴- بهترین روش بازاریابی مواد غذایی کدام است؟

۵- روش های نوین بازاریابی مواد غذایی چیست؟

۶- روش های فروش مواد غذایی چیست؟

۷- تکنیک های فروش مواد غذایی چیست؟

سعی ما بر این است تا در این مطلب به برخی از نکات مهم در آموزش بازاریابی مواد غذایی بپردازیم.

برخی از فنون بازاریابی حضوری و آموزش تکنیک های فروش موفق در این مطلب شرح داده شده است.

شغل ویزیتوری یا شغل فروشندگی یا شغل بازاریابی در اصطلاح شرکت‌های پخش مواد غذایی، شامل مراجعه حضوری و یا تلفنی به مشتری، اطلاع‌رسانی، ترغیب مشتری به خرید محصول (یا محصولات) را شامل می‌شود.

برای تبدیل شدن به یک فروشنده حرفه‌ای پخش مواد غذایی باید علاوه بر کسب تجربه در بازار دائم به مطالعه و یادگیری هم پردازد.

مهارت‌های تخصصی فروشنده تلفنی در صنایع غذایی

آموزش بازاریابی مواد غذایی:

یک فروشنده یا به اصطلاح یک بازاریاب برای اینکه بتواند در فروش مواد غذایی موفق شود، حتماً نسبت به فرایند تولید، بسته‌بندی، شرایط نگهداری محصولات، بهترین زمان ماندگاری محصولات باید اطلاع داشته باشد.

در چند مصاحبه از فروشندگانی که سال‌ها در این شغل مشغول به کار بودند، وقتی سؤال کردم که آیا فرایند تولید محصولی که می‌فروشید را بلد هستید؟ با ذکر تأسف می‌گفتند، که تاکنون این فرایند را از نزدیک ندیده‌اند.

شاید در نگاه اول از نظر فروشندگان برای فروش محصول (یا محصولات) نیازی به آگاهی به فرایند تولید محصول (یا محصولات) نباشد، ولی باید دانست که برای فروش مواد غذایی با توجه به حساسیت خریدار نسبت به محصول (یا محصولات) و روش تولید آن این دانش بسیار لازم است.

آموزش صحیح یک بازاریاب مواد غذایی شامل مراحل ذیل می‌باشد:

(آموزش گام به گام فروش مواد غذایی)

۱- آشنایی با فرایند تهیه مواد اولیه محصول (یا محصولات).

۲- آشنایی با فرایند تولید محصول (یا محصولات).

- ۳- آشنایی با فرایند بسته‌بندی محصول (یا محصولات).
- ۴- آشنایی با فرایند نگهداری و عمل‌آوری محصول (یا محصولات).
- ۵- آشنایی با مشکلات کیفیتی محصول (یا محصولات).
- ۶- آشنایی با نحوه معرفی محصول (یا محصولات) به مشتری و خریدار
- ۷- آشنایی با نحوه متقاعدسازی مشتری به خرید محصول (یا محصولات).
- ۸- آشنایی با انواع اعتراض مشتری نسبت به محصول (یا محصولات) و نحوه پاسخ‌گویی به اعتراضات.
- ۹- آشنایی با خدمات پس از فروش محصول (یا محصولات) شرایط تضمین نمودن محصول (یا محصولات).
- ۱۰- آزمودن طعم و مزه محصولی که می‌فروشد به جهت ایجاد فضای اعتماد بین فروشنده مواد غذایی و خریدار در اطمینان دادن به کیفیت طعم و مزه محصول (یا محصولات) به مشتری

۲- روش بازاریابی حضوری مواد غذایی چیست؟

در بازاریابی محصول (یا محصولات) غذایی نقش برند و بسته‌بندی بسیار مهم است، اگر محصول در بازار شناخته‌شده باشد و به قول معروف در بازار برند باشد. کار بازاریاب (فروشنده) آسان‌تر از زمانی است که یک محصول دارای اسم ناشناخته برای مشتری است.

حساسیت خریدار در خرید محصول مواد غذایی با توجه تکرار خرید زیاد برای مشتری بالا است، زیرا اگر محصولی را عرضه کند که نسبت به قیمت آن از کیفیت خوبی برخوردار نباشد در خرید بعدی مشتری از خرید محصول خودداری می‌کند

و در زمانی که محصول شناخته‌شده نسبت فروشنده مواد غذایی با توجه به تکنیک‌های فروش باید بتواند اعتماد مشتری را جلب نماید، برخی از تکنیک‌ها فروش موفق در مواد غذایی شامل

1- گارانتی کردن محصول.

۲ - فروش امانی نزد مشتری تا زمان فروش محصول.

۳- دادن نمونه رایگان جهت آزمودن اولیه محصول.

۴- فروش توصیه‌ای، استفاده از فروشنده محلی با توجه به شناخت و اطمینانی که صاحب فروشگاه به فروشنده محلی دارد.

۵- داشتن جایزه فروش به همراه فروش محصول.

۶- استفاده از نمایندگان بومی منطقه به جهت عرضه محصول.

۷- استفاده از تبلیغات در محل مشتری و دادن هدایایی تبلیغاتی به همراه فروش محصول.

۸ - دادن ابزار تبلیغاتی به جهت نگهداری محصول در فروشگاه مثل دادن یخچال- استندو...

۳-روش‌های فروش مواد غذایی یا تکنیک‌های فروش مواد غذایی چیست؟

در فروش مواد غذایی تکنیک‌های زیادی استفاده می‌شود که می‌توان به برخی از تکنیک‌های بازاریابی و فروش که فروشندگان حرفه‌ای از آن استفاده می‌کنند، اشاره کرد.

۱-تکنیک معرفی محصول

شامل (مزایای آن نسبت به محصول مشابه در بازار از نظر قیمت، بسته‌بندی، حاشیه سود) مارژین-مارجین) برند و کیفیت، طعم و مزه محصول.

۲ -تکنیک دادن نمونه مجانی

جهت تست اولیه محصول

۳- تکنیک دعوت

در این تکنیک از مشتری دعوت می‌کنیم که با خرید این محصول به سبد سود خود اضافه کند و درواقع محصول را مساوی سود در نظر می‌گیریم.

۴-تکنیک پیگیری

امکان خرید نکردن مشتری در بار اول از فروشنده مواد غذایی بسیار بالا است. در این زمان گاهی نه گفتن مشتری به چندین بار می‌رسد، اما در ایران تکنیک پیگیری کردن مؤدبانه می‌تواند راه خوبی برای اینکه محصول خود را در قفسه مشتری جای دهیم باشد .

۵-تکنیک خرید دوباره

در این تکنیک شما به مشتری وعده می‌دهید که این محصول در عرض کمتر از چند روز به فروش می‌رسد و در این زمان سعی می‌کنید که محصول را توسط خودتان یا دوستان یا آشنایانتان خریداری شود، تا اینکه خریدار نسبت به فروش کالای شما اطمینان پیدا نماید.

۶-تکنیک مزایایی ثانویه محصول

در این تکنیک که در بیشتر مواقع جواب می‌دهد، استفاده از خدمات اضافه‌ای است که به همراه محصول می‌توانید به مشتری عرضه کنید. مثلاً ترغیب مشتری به خرید بیشتر با استفاده از طرح تخفیف پلکانی و یا دادن تبلیغ پلکانی، شرکت در قرعه‌کشی یا قرار دادن محصول اضافی در خریدهای بالاتر از سقف تعیین شده حجمی، تناژی و ریالی به عنوان طرح های پیشبرد فروش در فروش مواد غذایی استفاده می‌گردد .

۴- آموزش بازاریابی حضوری مواد غذایی کدام است؟

آموزش بازاریابی مواد غذایی معمولاً توسط سرپرست فروش انجام می‌شود، سرپرست فروش در مراحل مختلفی به همراه فروشنده به خریدار مراجعه می‌کند و در این نوع آموزش سرپرست فروش به آموزش حضوری، فروشنده مواد غذایی می‌پردازد.

مراحل آموزش شامل:

۱-آموزش فن بیان در استفاده از آموزش فروش محصول غذایی.

۲-آموزش محصول شناسی.

۳-آموزش نحوه سفارش گیری از مشتری و ثبت سفارش‌ها.

۴-آموزش رقبا شناسی و چگونگی استفاده از نقاط ضعف رقبا در ترغیب مشتری به خرید.

۵-آموزش نحوه ثبت سفارش از نظر تعدادی و ریالی.

۶-آموزش نحوه چیدمان محصول در ویترین مشتری.

۷-آموزش پاسخ به اعتراض مشتری است

به دلیل داشتن تاریخ محدود جهت استفاده محصول غذایی فشار و استرس کار در این صنعت به شدت بالاتر نسبت به سایر صنایعی که محصول بادوام تر است. لذا توصیه می گردد که اگر در صنعت فروش مواد غذایی فعالیت می نماید هنر مدیریت استرس و فشار روانی را هم یاد بگیریم.

5- بهترین روش بازاریابی مواد غذایی کدام است؟

بهترین روش بازاریابی مواد غذایی، شناخت رقبا آن صنعت می باشد. هرچقدر تسلط بر اطلاعات محصولات غذایی بیشتر باشد، ترغیب سازی مشتری به خرید بهتر انجام می شود.

داشتن صداقت کاری و علاقه به کار فروشندگی می تواند در ایجاد رابطه صمیمی با مشتری بسیار مؤثر باشد. داشتن خدمات در نوع سرویس دهی و داشتن نظم کاری در تحویل به موقع در صنعت غذایی بسیار مهم است. زیرا مشتری وقتی به رابطه شما اعتماد می نماید، فضای فروشگاه خود را در اختیار شما قرار می دهد و هر نوع بدقولی از طرف شما در زمان تحویل محصول (یا محصولات) و سفارش می تواند به اتمام رابطه با مشتری منجر شود.

آیا بهترین راه دست یابی به یک فروش خوب را می شناسید؟

6- روش‌های نوین بازاریابی مواد غذایی چیست؟

در صنعت فروش مواد غذایی در ایران شرکت‌های مواد غذایی با استفاده از پرموتور (تستر محصول) در فروشگاه‌های مواد غذایی سعی در فروش محصول (یا محصولات) خود دارند. این شرکت‌ها به جهت معرفی و فروش محصول (یا محصولات) خود افرادی را در فروشگاه‌های بزرگ استخدام می‌کنند که به این کار ترغیب سازی مشتری در هنگام مراجعه به فروشگاه مشغول هستند.

استفاده از شبکه‌های اجتماعی، سایت‌های اطلاع‌رسانی، استخدام کپی رایتر به عنوان راه‌های جدیدی هستند که با جلب توجه مخاطب سعی در گرفتن سهم ذهنی مشتری و درگیر کردن خریدار با محصول و یا برند شرکت را دارند.

از فضای مجازی می‌توان با برگزاری مسابقات و سرگرم نمودن مخاطب و احتمالاً خریدار محصول (یا محصولات) خود را به مشتری بشناسانیم.

استفاده از کمپین‌های تبلیغاتی، شرکت در نمایشگاه‌ها، احداث فروشگاه‌های اختصاصی از شیوه‌های جدید در بازاریابی محصول (یا محصولات) مواد غذایی است.

اخیراً با ورود تکنولوژی جدید چاپ و بسته‌بندی استفاده از لیبل‌های هوشمند برای معرفی هر چه بهتر محصول (یا محصولات) برای مخاطب استفاده می‌شود، با استفاده از نرم افزارهای گوشی هوشمند با اسکن کردن این لیبل دیجیتال می‌توان در خصوص ویژگی‌ها و مزایا، نحوه تولید محصول (یا محصولات) کلی اطلاعات مفید به دست آورد.

اما به دلیل گران بودن این فناوری فعلاً این روش بازاریابی به صورت محدود در محصولات لاکچری استفاده می‌گردد.

مشاوره و آموزش تخصصی در شرکت‌های پخش و توزیع مواد غذایی

اگرچه توصیه می‌گردد قبل از شروع به کار فروشندگی حتماً چندین کتاب در این خصوص خوانده شود که فرد بتواند یک ارزیابی از روحیه خود با نوع کار فروشندگی مواد غذایی داشته باشد.