

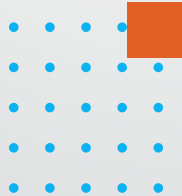


× ×
× ×
× ×
× ×

× ×
× ×
× ×
× ×

모범 사례

성공적인 소셜 셀링 프로그램을 사용하는데 도움이 되는 전문가의 팁과 요령



× × × ×
× × × ×

모범 사례

성공적인 소셜 셀링 프로그램을 사용하는데 도움이 되는 전문가의 팁과 요령

소셜 판매 프로필에 대한 합법성 창출.

소셜 미디어는 개인이 회사가 아닌 개인과 연결되는 것을 의미합니다. 그러나 새로운 직업을 찾고있는 경우를 제외하고는 자신의 직무와 같은 세부 사항에 너무 개인적으로 파고 들지 않도록 주의하십시오. 당신의 브랜드를 중심으로 당신의 프로필을 만드세요. 자신의 전문 사진, 근무 중인 회사에 대한 설명 및 잠재 고객을 위한 가치를 추구하는 방법을 통해 프로필을 완성하십시오. 정기적으로 피드에 콘텐츠를 게시하고 본인이 관리중인 리드 게시물에 대해 '좋아요' '공유' 또는 '댓글'을 남기는 것을 잊지 마십시오.

여러분 자신에게 칭찬할만한 소개를 해주세요.

연락하기 전에 잠재 고객의 프로필을 살펴보세요. 대화를 시작할 때 상대방과의 연결고리가 있는지를 살펴보고, 사적인 공통점으로 연결된 것이 있다면 그것을 이용하여 개인적으로도 다가갈 수 있습니다. 만약 당신의 잠재 고객과의 네트워크가 연결되어 있지 않는 경우, 최근에 게시한 게시물을 찾습니다. 이러한 게시물을 사용하여 대화를 시작하고 잠재 고객의 관심을 끌 수 있습니다.

너무 서두르지 마십시오.

소셜 판매는 매우 효과적인 영업과 리드를 창출하는 관행이 될 수도 있지만, 잘 실행되지 않을 경우 오히려 역효과를 낼 수 있습니다. 대부분의 사람들에게는 물건을 당장 구매해야 한다는 생각은 없습니다. "소셜 리스닝"을 통하여 먼저 관계를 구축하고 잠재 고객의 요구를 파악하며 그에 따른 가치를 제공해야 합니다.

잠재 고객에게 불 필요한 메일을 보내지 마세요.

고객이 즉시 회신하지 않은 경우에는 고객에게 과도한 메일을 보내지 않도록 합니다. 인내심을 갖고, 처음 보낸 날짜와 간격을 두고 보내십시오. 만약 세 번째 메세지 이후에도 응답이 없을 경우에는 다른 채널을 통하여 잠재 고객에게 연락하십시오. 즉석 텔레마케팅은 소셜 미디어를 통해 연락이 불가능한 잠재 고객과 연결하는 좋은 방법입니다.

잠재 고객에게 맞춤형 경험을 제공하십시오.

고객과의 상호작용에는 흥미롭고 유기적인 대화를 하는 게 매우 중요합니다. 소셜 판매는 잠재 고객에게 마구잡이로 보내는 자동 광고 캠페인이 아닙니다. 메세지를 보낼때는 항상 상대방의 입장을 생각하고 그에게 맞춰야 합니다. 대화하는 상대방의 직위를 고려하고 최상의 결과를 얻기 위해 잠재 고객과 모국어로 대화를 합니다.



판매 중인 솔루션(제품)에 대한 전문가가 되십시오.

고객을 교육하고 가치를 제공할 수 있기 위해서는, 이야기하는 솔루션에 대해서 잘 알고 있어야 합니다. 당신이 팔려고 노력하는 기술(제품)에 대해서 잠재 고객이 얼마나 잘 알고 있는가를 알게 되면 놀랄 것입니다. 항상 당신의 솔루션(제품)과 경쟁하고 있는 시장 상황을 상세하게 알고 있어야 합니다.

브랜드를 최대한 노출할 수 있는 방법을 만들어야 합니다.

소셜 미디어 프로필을 자신이 대표하는 브랜드의 "홍보 대사"로 전환하십시오. 당신이 근무하는 회사에 대한 설명과 본인이 생각하는 가치를 포함해야 합니다. 홍보 대사로서 여러분의 이름과 브랜드를 타겟 청중들이 볼 수 있도록 노력해야 합니다. 타임 라인에 정기적으로 게시하고 그룹 내 게시물을 통하여 타겟 고객에게 전달하고 토론에 참여하십시오.

콘텐츠 달력을 사용하여 게시물 관리 .

소셜 미디어의 모든 게시물을 관리하는 것은 어려운 일입니다. 콘텐츠 달력을 사용해서, 만들려는 모든 게시물에 대한 상세 스케줄을 작성하고 자신의 피드와 그룹에 일관성 있게 게시해야 합니다. 자산, 회사 웹 사이트, 이벤트 프로모션, 전문 기사 등과 연결되는 다양한 게시물을 포함해야 합니다.

교차 채널을 준비하세요.

소셜 미디어는 대화를 시작하기 위한 훌륭한 채널이지만, 잠재 고객을 고객으로 바꾸는 것은 더 많은 노력이 필요합니다. 필요한 경우 다른 채널을 사용하여 대화를 계속 진행할 수 있도록 준비합니다. 이메일을 통한 추가 정보를 제공하고 판매하는 솔루션(제품)의 가치를 설명하기 위해 전화 통화를 할 준비를 해야 합니다.

주고 또 주고 그 후에 물어보세요.

사람들은 어떤 것을 물어볼 때 보다, 자신이 무언가를 얻을 수 있을때에 당신과 이야기하는 것에 더 흥미를 가집니다. 잠재 고객에게 메시지를 전달하거나 토론에 참여할 때에는 항상 가치(Value)를 반드시 제공하도록 합니다. 프리미엄 자산, 도구 또는 전문가 자문에 대한 액세스를 제공하여 잠재 고객의 관심을 높이고 참여를 유지할 수 있도록 합니다.

사용중인 소셜 미디어 플랫폼의 사용자 가이드 라인을 따르십시오.

가이드 라인을 위반할 경우 당신의 프로필이 차단되어 사용자가 프로필을 검색하지 못할 수 있습니다. 이것은 네트워크 구축을 위해 작업했던 모든 것을 잃을 수 있다는 것을 의미합니다.

