

۷ کارنیل، بزرگترین شبکه موفقیت ایرانیان می باشد، که افرادی زیادی توانسته اند با آن به موفقیت برسند، فاطمه رتبه ۱۱ کنکور کارشناسی، محمد حسین رتبه ۶۸ کنکور کارشناسی، سپیده رتبه ۳ کنکور ارشد، مریم و همسرش راه اندازی تولیدی مانتو، امیر راه اندازی فروشگاه اینترنتی، کیوان پیوستن به تیم تراکتور سازی تبریز، میلاد پیوستن به تیم صبا، مهسا تحصیل در ایتالیا، و.... این موارد گوشه از افرادی بودند که با کارنیل به موفقیت رسیده اند، شما هم می توانید موفقیت خود را با کارنیل شروع کنید.

برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی لینک زیر کلیک کنید.

www.karnil.com

همچنین برای ورود به کانال تلگرام کارنیل روی لینک زیر کلیک کنید.

<https://telegram.me/karnil>



تکنیکهای تخفیف گرفتن

بیش از ۳۰ نکته مهم و کاربردی

برای داشتن خریدی ارزان و به صرفه

گردآورنده: حسین حسینی

www.elmeforoosh.4kia.ir



تخفیف گرفتن یکی از مهارتهای اقتصادی است که اکثر افراد از انجام آن لذت برده و خواهان استفاده از این روش برای مدیریت بهتر امور مالی خود هستند.

موفقیت در چانه زنی بر سر قیمت کالا ، یا همان تخفیف گرفتن خودمان می تواند باعث شود شما به عنوان فروشنده سود بیشتری کسب کنید یا به عنوان خریدار، بهای کمتری برای یک کالا یا خدمت پردازید.

همه ما در میان اطرافیان خود افرادی را میشناسیم که خیلی حرفه ای تخفیف میگیرند و معمولا کالایی را که ما با قیمت درج شده روی اتیکت میخریم آنها به راحتی از همان فروشگاه با قیمت بسیار ارزانتر می خرند.

در این کتاب روشهایی را بررسی میکنیم که با استفاده از آنها شما هم میتوانید به یک تخفیف گیرنده حرفه ای تبدیل شوید .

آنچه در این کتاب می خوانید:

چه نکاتی را قبل از شروع خرید رعایت کنیم تا خریدی مطمئن و به صرفه داشته باشیم؟

نحوه کسب آمادگی ذهنی قبل از تخفیف گرفتن

تکنیکهای تخفیف گرفتن

نکات مهم در مورد قیمت

توصه هایی برای زمانی که فروشنده حاضر به تخفیف دادن نمی شود

نکته مهمی که بعد از تخفیف گرفتن باید رعایت کنیم

این کتاب رایگان است.

شما میتوانید این کتاب را کپی کنید و در اختیار دیگران قرار دهید



نکات مهم قبل از شروع خرید:

۱- قبل از خرید جستجو کنید و با اطلاعات کامل در مورد کالا یا خدمات، اقدام به خرید کنید

هر قسمت از بازار به کالایی خاص اختصاص دارد. اجناس مورد نظر خود را شناسایی کنید و قیمت آنرا از چند مغازه بپرسید و بلافاصله از اولین مغازه خرید نکنید. یکی از راه های اطمینان از خرید کالای مورد نظر به قیمت مناسب، به جای گشتن در بازار، جستجو در اینترنت است. امروزه وبسایت های زیادی به علت رقابت زیاد بهترین قیمت ها را برابر با قیمت های بازار در وبسایت ها قرار میدهند برای مثال محصولات دیجیتالی را میتوانید از وبسایت دیجی کالا قیمت بگیرید به علاوه اینکه نظرات دیگر مصرف کنندگان کالای مورد نظرتان را در اینترنت میخوانید.

شاید جالب باشد بدانید سایتهای مرجع خارجی مانند Amazon قیمتی که به دلار میدهد تقریباً هم قیمت کالای مشابه در ایران است (با تبدیل ارز) پس بهتر است قبل از خرید، ابتدا قیمت های پیشنهادی را در سطح اینترنت جستجو کنید سپس اقدام به خرید کنید.

همیشه برای خرید پوشاک از بازار و یا فروشگاه ها استفاده کنید زیرا که تنوع قیمت فروشگاه ها بیشتر است و شما میتوانید با قیمت مناسب تری خرید کنید.

۲- پول نقد همراه داشته باشید

بهتر است همیشه علاوه بر عابر بانک پول نقد هم همراه داشته باشید گاهی اوقات کارت های عابر شما را به خرید بیشتر و سوسه میکنند اما پول نقد به شما اجازه ی بیش از حد خرید کردن را نمیدهد بنابراین شما خرید معقولانه تری خواهید داشت.

۳- بدون لیست خرید نکند

اگر می خواهید خرید درستی انجام دهید، هرگز بدون داشتن فهرست خرید از قبل تهیه شده وارد فروشگاه های بزرگ نشوید. موقع نوشتن فهرست خرید، علاوه بر مواد غذایی می توانید دیگر احتیاج های تان را هم بنویسید. ولی دقت کنید فهرست خریدتان دقیق باشد، مثلا در آن ننویسید یک تی شرت برای خودم. بنویسید یک تی شرت سبزرنگ نخی که بتوان آن را با شلوار سیاه و سبز پوشید. هنگام خرید هم خودتان را مجبور کنید به فهرست نوشته شده خود پایبند باشید. اگر در یکی از بخش ها یک تی شرت سبزرنگ دیدید که نخی نبود پس مناسب شما نیست چون شما یک تی شرت نخی می خواهید و مطمئن باشید با خرید این تی شرت به هدفتان نمی رسید و دوباره بعد از چند وقت برای خرید تی شرت مورد نظرتان به فروشگاه خواهید رفت. دقت کنید تنها چیزهایی را که در فهرست است بخرید و چیز جدیدی برای امتحان به خریدتان اضافه نکنید.

باورها و تفکرات رایج در مورد تخفیف گرفتن

۱- آیا چانه زنی و تخفیف گرفتن حرام است؟

چانه زدن در معامله یکی از شیرین ترین مراحل خرید در عرف مردمان کشور ما می باشد. معمولا در این مراسم چانه زنی بحثی داغ بین فروشنده و خریدار انجام می گیرد. البته شاید بعضی از

فروشنده ها که آشنا به روایات نباشند این عمل را خارج از شرع و غیر اخلاقی بدانند، اما ما در روایات اسلامی اشاره ای به این مطلب پر طرفدار داریم. مثلا روایت داریم: چانه زدن در معامله، مستحب، لیکن در موارد زیر مکروه است: هنگام خریدن قربانی، کفن، برده، اسباب و وسایل مورد نیاز حج و نیز در اجرت مَرکبی که برای سفر حج کرایه می شود.

چانه زدن در خرید

«ابوهشام قنَاد بصری» می گوید: من کالاهایی را از بصره برای امام حسین علیه السلام می بردم و گاهی با من در خرید آن ها چانه می زد؛ اما برخی مواقع هنوز از نزدش برنخاسته بودم که همه را به دیگران می بخشید. [روزی] گفتم: ای فرزند رسول خدا، از بصره برایتان کالا می آورم و با من چانه می زنید اما هنوز برنخاسته همه اش را [به فقرا] می بخشید؟
حضرت فرمود:

پدرم برایم نقل کرد و آن را به پیامبر صلی الله علیه و آله وسلم نسبت داد که: مغبون، نه ستوده است و نه پاداش دارد. (یعنی چانه برای این می زنم که مغبون و فریب خورده در معامله نشوم)

۲- آیا درخواست تخفیف کردن کار زشتی است ؟

بعضی از مردم خجالت می کشند یا بیش از این مغرور هستند که بخواهند سر قیمت چیزی با فروشنده چانه بزنند. اما جالب است بدانید که پولدارترین مردم همیشه بیش از سایرین هنگام خرید چانه می زنند. البته باید تکنیک هایش را بدانید.

۳- همیشه چانه بزنی

قانون بسیار ساده چانه زنی به این اصل متکی است هرچه بیشتر چانه بزنی مهارت بیشتری در چانه زنی پیدا خواهی کرد بنابراین نه تنها برای اقلام گران و اصلی بلکه گاهی برای اقلام ریز نیز مهارت خود را امتحان کنید و تجربه کسب کنید. اولین اصل در مذاکره قیمتی این است که همواره چانه بزنی و تخفیف بگیرید.

۴- بپذیرید که بسیاری از اوقات شکست می خورید.

برخی از فروشندگان به راحتی تخفیف می دهند و در مقابل برخی دیگر به هیچ وجه راضی به تخفیف دادن، نمی شوند.

بعضی فروشگاهها با توزیع کوپنهای تخفیف و یا اعلام حراج سعی در جذب مشتری دارند ولی در عین حال فروشگاههای زیادی هستند که راضی نیستند حتی کمی از قیمت اولیه خود بکاهند.

شما باید این واقعیت را قبول کنید که در بسیاری از مواقع شکست می خورید. نباید موقع شکست در چانه زنی حالت خشم یا سرخوردگی داشت و عذرخواهی کرد، زیرا در این مواقع این فروشنده است که در فروش کالایش شکست خورده و باید متاسف باشد و شما هم نخواسته‌اید پول بیشتری که به نظرتان درست نبوده است را پردازید که این خیلی هم خوب است.

۵- زیاد تمرین کنید.

تنها راه پذیرش آسان تر شکست در تخفیف گرفتن، تمرین زیاد است. هر بار که با شکست مواجه شوید، دفعه بعد که تقاضای تخفیف کنید و با شکست روبه رو شوید کمتر صدمه می خورید.

این را در خاطر داشته باشید که این واقعا یک معامله بزرگ نیست و تفکر خود را به گونه‌ای تغییر دهید که این صحبت‌ها فقط امتحان کردن استراتژی‌ها و راهکارها برای تعیین میزان اثرگذاری آن‌ها است و عدم موفقیت شما به هیچ وجه اهمیت ندارد.

تابلوی قیمت مقطوع را جدی نگیرید

تعدادی از فروشگاه‌ها، تابلوی قیمت مقطوع را نصب کرده‌اند اما بسیاری از این تابلوها صوری است و باید دید فروشنده در این امر چقدر قاطع است. ممکن است قاطعیت فروشنده در اصرار بر قیمت مقطوع نه ناشی از قواعد فروشگاه که حربه‌ای روانی برای متقاعد کردن خریداران باشد. در چنین مواردی می‌توانید اگر فروشگاه بزرگ است با یک فروشنده دیگر یا صاحب فروشگاه گفت‌وگو کنید. البته این مساله در مواردی صادق است که فروشنده تصمیم گیرنده اصلی نباشد. اگر تا به حال این کار را نکرده‌اید و خجالت می‌کشید چانه‌زنی کنید، می‌توانید تمرین را از یک مغازه که چانه‌زنی در آن متداول است و قیمت‌ها اغلب به شدت غیرواقعی است، مثلاً عتیقه فروشی، سمساری، شروع کنید.

گول قیمت‌های غیر رند را نخورید

یک ترند فروشنده استفاده از قیمت‌های غیر رند مثلاً شصت هزار و سیصد تومان است! و احتمالاً به شما سیصد تومان تخفیف خواهد داد! یک تخفیف غیر معقول بخواهید - البته نه در همه شرایط - تا ذهنیت فروشنده را نسبت به درخواست خود مشخص کنید. مثلاً برای همان لباس شصت هزار و سیصد تومانی می‌توانید درخواست ۱۵ هزار تومان تخفیف کنید تا بتوانید ۶-۷ هزار تومانی تخفیف بگیرید.

زمان مناسب را انتخاب کنید

یکی از تکنیک های حرفه ای مذاکره، انتخاب زمان مناسب است. در بعضی ساعات، بعضی روزها و بعضی ماههایی سال هستند که احتمال زیر قیمت خریدن هر محصول یا خدماتی بالاتر میرود. باید ببینید در چه فصلی، چه ماهی، چه روزی از هفته و چه ساعتی از روز احتمال خرید با قیمت پایینتر وجود دارد.

منظور نزدیکهای عید نوروز نیست... بلکه مثال ساده آن میتواند ساعات پایانی فروشگاه باشد، زمانی که همه میخواهند سریع کارشان را تمام کنند و به خانه برگردند.

شما باید در زمان شناسی مهارت زیادی پیدا کنید، برای مثال در ساعات پایانی میتوانید راحت تر تخفیف بگیرید زیرا فروشندگان ها از صبح انقدر با مشتریان دیگر بحث کرده اند که دیگر انرژی بحث کردن با شما را ندارند بنابراین سریع تر با شما موافقت میکنند.

زمان شناسی، یکی از استراتژی های پرکاربرد مذاکره کنندگان حرفه ای است. برای مثال، برای مذاکرات حساس، معمولا ساعات مذاکره را بعد از ۱۲ شب تنظیم میکنند، دقیقا ساعاتی که طرفین مقابلشان خسته هستند و طاقت ماندن در مذاکره را نیاز خواب از آنها میگیرد.

وقتی سر فروشنده شلوغ است و مشغول انجام چند کارهمزمان است چانه زدن بی معنی است کمی معطل کنید تا مغازه خلوت شود، جنس های جدید را تحویل بگیرد و مشتری قبلی را راه بیندازد.

سعی کنید از مغازه های کوچک شروع کنید

در فروشگاه های بزرگ اکثرا صندوق دارها مجاز به تخفیف دادن نیستند، مگر اینکه این اجازه به آنها

داده شده باشد. مغازه‌های کوچک‌تر، به این دلیل که اکثراً توسط خود صاحبان ملک اداره می‌شوند، بیشتر تخفیف می‌دهند و راحت‌تر با درخواست تخفیف افراد موافقت می‌کنند.

گروهی خرید کنید

وقتی تعداد خرید از یکی فراتر برود، راه برای تخفیف گرفتن باز می‌شود. حال، حساب-کتاب شما می‌گوید خرید همان یکی هم ممکن است مشکل باشد؟ نگران نباشید می‌توان با جمعی از خریداران همراه شد! **خرید گروهی راه حل ساده‌ای است که می‌تواند تخفیف بالایی را برای شما به ارمغان آورد.** شما در جمعی قرار می‌گیرید و همراه آنان خریدتان را انجام می‌دهید و فروشنده به جای این که یک محصول بفروشد، با فروش چندتایی، حاضر به تخفیف می‌شود. شما می‌توانید با جمعی از دوستان یا اقوام برای خرید به یک مغازه مراجعه کنید همه از همان محل خرید کنید تا راه برای گرفتن تخفیف بیشتر باز باشد.

تکنیکهای تخفیف گرفتن

مثبت اندیش باشید

قبل از اینکه وارد مغازه شوید در آرامش تصور کنید که کالای مورد علاقه تان را انتخاب کرده اید، از فروشنده درخواست تخفیف کرده اید و فروشنده هم به شما تخفیف مورد نظرتان را داده است. ببینید چه احساسی دارید؟ باید این باور و اطمینان را در خودتان بیاورید که موفق به خرید کالای مورد علاقه تان با آن میزان تخفیفی که مد نظرتان است شده اید. باور کنید که این موضوع کاملاً ممکن و شدنی است. بنابراین از قبل کاملاً در ذهنتان مشخص کنید که چه کالایی و به چه قیمتی

میخواهید و تصور کنید که آن را بدست آورده اید. یادتان باشد که شما لایق داشتن آن کالا به پایین ترین قیمت هستید و فروشنده هم از تخفیف دادن به شما ضرر نخواهد کرد.

«پس با این باور و بدون تردید وارد مغازه شوید!»

با اعتماد به نفس شروع کنید

از زبان بدن خود به گونه ای استفاده کنید که اطمینان و اعتماد به نفس شما را نشان دهد. صاف بایستید، لبخند بزنید و تماس چشمی برقرار کنید. با این کار، اطمینان خود را نشان می دهید و خودتان و طرف مقابل احساس راحتی می کنید.

تقریباً همه ما زمانی که می خواهیم برای اولین بار درخواست تخفیف کنیم کمی عصبی بی قرار می شویم و همین عصبی شدن موجب عرق کردن کف دست های ما می شود و بروز حالتی در چهره و بدن می شود که نشان میدهد اعتماد به نفس و آرامش کافی نداریم. اگر عادت های خود را می شناسید، پیشاپیش خودتان را چک کنید. کنترل یک خنده عصبی به شما حس اطمینان می دهد و طرف مقابل را راحت تر می کند.

رابطه خوبی با فروشنده برقرار کنید

همیشه لبخند بزنید. چانه زنی شما نباید به یک جدال و یا دعوا تبدیل شود. اشتباه نکنید! این یک رابطه و گفت و گو میان دو نفر با منافع مشترک است و نیازی به بالا بردن صدا و لحن خشمگینانه نیست.

زمانی که شما از فروشنده تخفیف می‌خواهید، در واقع از او می‌خواهید که به نفع شما کار کند و با رفتار دوستانه و خوب می‌توانید تا حد زیادی وی را قانع به انجام این کار کنید. اگر از فروشگاه خاصی زیاد خرید می‌کنید، سعی کنید با صحبت‌های کوتاه با فروشنده حتی در مواقعی که خرید ندارید، او را به دوست خود تبدیل کنید.

در موقعیتی مناسب نام فروشنده را بپرسید و گاهی اوقات هنگام مکالمه با فروشنده اسمش را به کار ببرید. نام خودتان را نیز به فروشنده بگویید، این باعث از بین بردن سدهای ارتباطی می‌شود. حتی می‌توانید در مورد هوا، اخبار روز و... کمی صحبت کنید موانع روابط را با کمی شوخی و گرم گرفتن از بین ببرید.

از فروشنده تعریف کنید .

شخصی کردن فضای معامله در چانه زنی و تخفیف گرفتن بسیار کارساز است. اظهار نظرهایی چون :
به نظر می‌رسد آدم منصفی باشید، چه مغازه قشنگی دارید، چه دکوراسیون زیبایی و...

نکته مهم در تعریف و تحسین:

«صادقانه و از آنچه که واقعا هست ، تعریف کنید تا چاپلوس و متملق به نظر نرسید»

در تمام مدت حضور در فروشگاه مودب برخورد کنید. برای تخفیف گرفتن حتما لازم نیست برخورد خشن و توهین آمیز داشته باشید ادب، متانت و در عین حال لبخند خیلی موثر تر خواهد بود تا طوری برخورد کنید که انگار فروشنده قصد خالی کردن جیب شما را دارد !

مراقب ذهنیت اولیه باشید

متأسفانه بسیاری از افراد دوست دارند خود را بسیار راحت یا به اصطلاح «لارج» نشان بدهند و به بیان دیگر دوست دارند کلاس بگذارند و با این تفکر که خود را از نظر مالی در جایگاه بالایی نمایش بدهند! و این اشتباه مهلك باعث می‌شود که فروشنده با خیال راحت به شما بفروشد! سعی کنید ضمن حفظ شخصیت نشان دهید که مبلغ خرید هرچه باشد برای شما مهم است و یا حداقل پولی که می‌پردازید باید ارزش کالا را داشته باشد.

به دنبال موارد جانبی بگردید

قبل از اینکه وارد مذاکره برای چانه زنی بشوید تمام فروشگاه را به خوبی نگاه کنید شاید چیزهای کم قیمت‌تری که احساس می‌کنید نیاز داشته باشید در هنگام مذاکره به کمکتان بیایند یا آن‌ها را مجانی طلب کنید و یا قیمت را روی آیتم اصلی و آن آیتم اضافی با هم پایین بیاورید. البته زمانی این استراتژی را استفاده کنید که به سختی چانه زده‌اید و مطمئن هستید که فروشنده قیمت را پایین‌تر نمی‌آورد.

قیمت مرجع را پایین بیاورید

باید قیمت مرجع ذهنی خودتان را در نظر فروشنده پایین بیاورید. مثلاً اگر یک پیراهن ۱۰۰ هزارتومانی را پسندیده‌اید، مستقیماً آن را درخواست نکنید و یک پیراهن ارزان‌تر مثلاً ۵۰ هزارتومانی را اول قیمت کنید تا قیمت مرجع از نظر فروشنده برای شما پایین‌تر بیاید!

فروشان را متحول کنید!

خیلی وقتها مهمترین دلیل خرید نکردن مشتری این است که در نگاه اول کالای خدمات شما برایش گران به نظر میرسد. در حالیکه کالای خدمات شما با کیفیت، و قیمتش منصفانه است. میدانید چه نکاتی را باید در قیمت گذاری رعایت کنیم تا **قیمتهای گران برای مشتری ارزان و مقرون به صرفه، به نظر برسد!** آنچه در این کتاب میخوانید:

نکات مهم قبل از شروع قیمت گذاری / زمان افزایش قیمتها / زمان کاهش قیمتها
روشهای کاهش قیمت + ۱۲ تکنیک منتخب قیمت گذاری + ۸ تکنیک منتخب برای کاهش نقاط درد در فرآیند فروش

خرید آنلاین و دانلود کتاب از طریق سایت : www.elmeforoosh.4kia.ir



اسرار نفوذ در ذهن و قلب مشتری که هر فروشنده ای باید بداند

چرا برخی از فروشندگان در برخورد اول، در جلب اعتماد مشتری موفق نیستند؟ چگونه در اولین برخورد با مشتری، جذاب، دوست داشتنی و قابل اعتماد به نظر برسیم؟ **اشتباهات گفتاری رایج فروشندگان در گفتگو با مشتری کدامند؟** چگونه فن بیانم را تقویت کنم و از آن برای فروش بیشتر استفاده کنم؟ **چطور از زبان بدن برای تاثیر گذاری بیشتر بر مشتری استفاده کنم؟** مراحل تبدیل مشتری معترض به مشتری همیشگی و وفلاخر!

خرید آنلاین و دانلود کتاب از طریق سایت : www.elmeforoosh.4kia.ir



مغازه یا فروشگاه شما در محل پرفت و آمدی واقع شده، اما

مشتریان کمی وارد محل کسب و کارتان می شوند؟

آیا از تاثیر عوامل محیطی (صدا، نور، رنگ و...) بر رفتار و تصمیم مشتریان آگاهی دارید؟
آیا میدانید چه نوع چیدمان و رنگ بندی در ویترین و قفسه باعث افزایش فروشتان میشود؟
شما میتوانید به راحتی با ایجلا تغییرات کوچک و کم هزینه در دکوراسیون فعلی

مشتریان بیشتری جذب محل کسب و کارتان کنید و

فروشتان را حداقل ۳۰ درصد افزایش دهید

خرید آنلاین و دانلود کتاب از طریق سایت : www.elmeforoosh.4kia.ir



خودتان را مشتاق نشان ندهید

زمانی که بخاطر یک کالای خاص وارد مغازه می شوید، مستقیماً به سراغ آن نروید. در مغازه دوری بزنید، به اطراف نگاه کنید و قیمت چندین جنس را بپرسید و در آخر به سراغ کالای مورد نظر بروید. اگر واقعاً از کالایی خوشتان آمده و به اصطلاح برای خرید آن ذوق دارید لطفاً آن را جلوی فروشنده نشان ندهید چرا که امکان چانه زنی را از بین خواهید برد. اگر در خرید کالایی جدی هستید و واقعاً میخواهید آنرا داشته باشید و برای تخفیف گرفتن وارد مذاکره شوید، سعی کنید علاقه خود را نسبت به محصول مورد نظر نشان ندهید. فرض کنید در خیلی از فروشگاه های دیگر خیلی محصولات بهتری وجود دارد و شما به محصولی که دارید برایش مذاکره میکنید نیاز ندارید.

سعی کنید کاری کنید فروشنده برای فروش تقلا کند، نه اینکه شما برای خرید تقلا کنید و راه حل جلوی پای فروشنده بگذارید. زیرا خطر، زمانی شما را تهدید میکند که فروشنده بداند شما محصول مورد نظر را به هر حال می خرید... حتی اگر تخفیف نگیرید.

برای گرفتن تخفیف، فروشنده هرگز نباید متوجه شود که شما به محصول او نیاز مبرم دارید و یا از آن خوشتان آمده است. کاملاً عادی رفتار کنید. میل خاصی به خرید نشان ندهید. حتی آمادگی داشته باشید از مغازه بیرون بیایید.

صبر داشته باشید سریع وارد چانه زنی نشوید

اجازه بدهید فروشنده در مورد جنسی که شما می خواهید خریداری کنید توضیح بدهد حتی اگر خودتان هم از پیش اطلاعاتی دارید اجازه بدهید فروشنده کار خود را انجام دهد این امر به آنها

آرامش می‌دهد. سعی کنید در ۵ دقیقه اول حرفی از قیمت به میان نیاورید و پس از یک مکالمه اولیه به سراغ چانه زنی بروید.

موضع خود را عوض نکنید

فکر نکنید که با توضیحاتی که فروشندگان می‌دهند به دنبال سود بیشتر هستند اجازه بدهید توضیحات را بدهند و تا می‌توانید در مورد جنس مورد نظر سوال کنید این رویه موضع مکالمه را به سمت شما تغییر می‌دهد.

مستقیماً درخواست تخفیف کنید

قدم بعدی به سادگی درخواست تخفیف کردن است. نترسید، فقط پرسید "آیا امکان تخفیف دادن هست؟" "چقدر تخفیف داره؟" و...

شاید جواب مثبت بشنوید، شاید جواب منفی بشنوید اما مهم نیست، مهم این است که درخواستان را اعلام میکنید.

از مذاکره کردن نترسید، اکثر فروشندگان در ایران با مذاکره کردن راحت هستند و درخواست بیجا و زشتی نیست؛ پس خیلی راحت اعلام کنید میخواهید با قیمتی کمتر از قیمت موجود بخرید، شرایط خرید زیر قیمت را پرسید، شاید اگر به تعداد بخرید به شما تخفیف ویژه بدهند؛ پس شانس تان را امتحان کنید.

سوال پرسید

از فروشنده پرسید این کالا را جای دیگر می توانم ارزان تر تهیه کنم؟
بهترین قیمتی که این جنس را می توانید به من بفروشید چند است؟
دوباره به صورت تاکیدی سوال کنید نمی توانید با قیمت مناسب تری این کالا را بفروشید؟
یعنی این جنس را تاحالا با قیمت ارزان تری نفروخته اید؟
هرگاه این سوال مستقیم را می پرسید، افراد حس می کنند مجبورند که اگر تا به حال آن را ارزانتر فروخته اند، صادقانه به شما بگویند .

قیمت پیشنهادیتان را انتخاب کنید

در ابتدای مذاکره به فروشنده رقمی را پیشنهاد بدهید که مطمئن هستید قبول نمی کند. این کار چانه زدن شما را آسان تر می کند!

نکات مهم در مورد قیمت

زمانی که قیمت یک کالا را می پرسید، به محض شنیدن قیمت حتی اگر مناسب هم بود خود را راضی نشان ندهید. زیرا فروشندگان اگر ۲۰٪ تا ۴۰٪ در مورد کالایی تخفیف دهند باز سود مورد نیاز خود را دریافت می کنند. پس همیشه راهی برای تخفیف گرفتن بگذارید.

هیچ گاه بودجه ای را که دارید چه درست و چه غلط با فروشنده درمیان نگذارید چرا که با این کار راه مانور بیشتر در فروش را برای فروشنده باز می کنید. هنگام چانه زدن از قیمت پایین تر شروع کنید مثلاً برای جنس ۱۰۰/۰۰۰ تومانی پیشنهاد ۹۵/۰۰۰ تومان بدهید چرا که راه را برای خودتان

می‌بندید اگر قیمتی پیشنهاد دادید که فروشنده گفت: «حتماً شوخی می‌کنید، قیمت تمام شده‌اش برای ما بیشتر است». قیمت خوبی را نشانه گرفته‌اید که درحین مکالمه پیشنهادتان را بالا ببرید. زمانی که فروشنده در حال بالا بردن پیشنهاد تخفیف شماست، سکوت کنید این به فروشنده نشان می‌دهد که شما استرسی برای خرید حتمی آن جنس ندارید.

درمواردیکه شما قیمتی بسیار پایین‌تر از قیمت تعیین شده توسط فروشنده برای جنس مطرح می‌کنید؛ بدانید که این یک قاعده نیست و مطرح کردن قیمت و اینکه چقدر کمتر از قیمت واقعی باشد به عوامل مختلفی بستگی دارد. با فروشنده بازی نکنید و یک رقم را بدون دلیل، حساب و کتاب مطرح نکنید، وقتی به صرف بازی کردن با فروشنده رقمی را انتخاب می‌کنید شانس موفقیت شما کم می‌شود، چون در خرید غیر جدی و گستاخ به نظر می‌رسید. به طور جدی به ارزش واقعی کالا توجه کنید، اگر یک کالا به خودی خود با قیمت بسیار ارزانی برای فروش ارائه شده یا این یک مغازه ارزان‌فروشی است، چانه‌زنی شما بی‌معنا است و این جا مکان مناسبی برای تمرین مهارت چانه‌زنی نیست. برای تعیین قیمت یک کالا باید دارای توانایی شناخت جنس، مغازه و روش‌های قیمت‌گذاری باشید. برخی از افراد قادر هستند با یک نگاه قیمت واقعی کالایی که قصد خرید آن را دارند تخمین بزنند و همین طور حدس بزنند که فروشگاه از چه نوعی است؟ آیا تخفیف می‌دهد یا خیر؟

رقم پیشنهادی خود را به صورت قطره چکانی و ذره ذره بالا ببرید.

حتی اگر فروشنده کمی از قیمت کالا پایین آمد، نباید هیجان‌زده شد و حرف او را قبول کرد زیرا چانه‌زنی باید تا آن جایی ادامه پیدا کند که مطمئن شوید دیگر نمی‌توان پیش رفت.

دانستن آستانه تحمل طرف مقابل خیلی اهمیت دارد. از طرف دیگر هم، سعی کنید راهی برای رسیدن به خواسته تان بیابید. مثلاً در هنگام استفاده از تاکتیک توپ سخت، که یکی از متداولترین تاکتیکهای چانه زنی بر سر قیمت است، وقتی طرف میگوید ۱۰۰ تومان میفروشم و شما میخواهید ۸۰ تومان پول بدهید، ابتدا قیمت ۶۰ تومان را مطرح و سپس میگویید: اصلاً نه حرف من و نه پیشنهاد شما، بلکه قیمت بینابین که میشود ۸۰!!

یک راهکار خوب برای فهمیدن سقف تخفیف فروشنده، دادن پیشنهاد خرید در حجم بالا است.

می توانید در ابتدای مذاکره فروش مبلغ یا حجم بالایی را به مشتری پیشنهاد دهید تا ببینید فروشنده چقدر به شما تخفیف می دهد. بعد می توانید رقم خرید خود را پایین بیاورید

از قیمت رقبا آگاهی کامل داشته باشید.

زمانی که فروشنده بداند شما از قیمت رقبای او اطلاع کامل دارید، برای اینکه شما را از دست ندهد شرایط قیمت و پرداخت بهتری برای شما قائل خواهد شد. هنگام خرید کردن قیمت های پایین سایر رقبا را نام ببرید. اگر از قیمت کالاها در دیگر فروشگاه ها مطلع باشید، آن وقت قدرت چانه زنی شما در مقابل فروشنده نیز افزایش می یابد اما اگر فروشنده احساس کند شما از اطلاعات کافی در مورد بازار کالا بی بهره هستید، تلاش می کند از بی اطلاعی شما بهره ببرد تا شما را به خرید آن کالا ترغیب کند.

هر فروشنده ای یک قیمت نهایی دارد که از آن پایین تر نمی آید، پس آزادانه چانه بزنید و ببینید که چه قیمتی واقعیتر است.

خودداری از پذیرش قیمت طرف مقابل

مهم نیست که طرف مقابل چه قیمتی را پیشنهاد می دهد، آن را طوری رد کنید که گویی ناامید شده اید. قیافه ناراحت یا رنجور به خود بگیرید. چشمان خود را طوری بچرخانید که گویی درد بزرگی دارید. عبارتی شبیه این بگویید: «خدایا! این قیمت خیلی زیاد است!» در کمال تعجب، گاهی فقط رد قیمت باعث می شود که طرف مقابل فوراً آن را تغییر دهد و اگر امتناع اول منجر به قیمت خرید پایین تر یا قیمت فروش بالاتری برای شما شد، آماده باشید که در مذاکره بارها و بارها از آن استفاده کنید.

انصراف خود را اعلام کنید.

گاهی اوقات باید انصراف خود را اعلام کنید و البته نشان دهید که کالا را دوست داشتید اما توان خرید با این شرایط و قیمت را ندارید. قبل از ترک مغازه باید مطمئن شوید که فروشنده متوجه شده است فرصت دارد از دست می رود و احتمال این را بدهید که مغازه را در صورت نپذیرفتن قیمت پیشنهادی‌تان از سوی فروشنده ترک کنید حتی اگر واقعا آن کالا را بخواهید نباید این را در رفتارتان نشان دهید.

این روش معمولاً خوب جواب می دهد اما به هر حال ممکن است نتیجه عکس هم بدهد!

ادعا کنید

هر قیمتی که برای یک کالای خاص به شما دادند، فوراً پاسخ دهید:

«می توانم ارزاترش را جای دیگری پیدا کنم.»

هرگاه به فروشنده بگویید که می توانید آن کالا را از رقبایش ارزانتر بخرید، فوراً نرم می شود و شروع به پایین آوردن قیمت می کند. تاکید بر این نکته که «می توانم آن را از جای دیگری ارزانتر بخرم»، اغلب مقاومت قیمتی را در هم می شکند، زیرا فروشنده گمان می کند که به جای دیگری می رود.

فاکتور خرید بخواهید

می توانید از فروشنده درخواست کنید که فاکتور خرید کالا را به شما نشان دهد. شاید به نظر کمی بی ادبانه به نظر برسد اما فروشنده متوجه خواهد شد با فرد مبتدی سر و کار ندارد و به این ترتیب قیمت واقعی تری ارائه خواهد کرد .

بیشتر بخواهید

بیشتر خواهی کاری جانبی است. چیزی شبیه اینکه بگویید:

«خوب، در صورتی با این قیمت موافقم که تحویلتان رایگان باشد»

اگر طرف مقابل برای اضافه کردن چیزی به معامله تردید داشت، می توانید با خوشرویی بگویید:

«اگر تحویل رایگان نباشد، اصلاً معامله نمی کنم.»

کلید استفاده از بیشتر خواهی این است. برای خرید کالای اصلی به توافق برسید. بر سر قیمت ها و

شرایط به توافق برسید. طوری وانمود کنید که معامله انجام شده است. فروشنده فکر می کند کالا

را به قیمت مطلوب فروخته است. سپس درخواست های بیشتر را اضافه کنید. بنابراین:

« جایگزینی برای تخفیف پیدا کنید»

در صورتی که فروشنده حاضر به تخفیف دادن نشد:

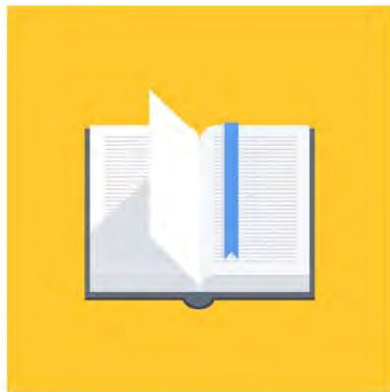
۱- می توانید درخواست کنید که مبلغ را به صورت اقساطی پرداخت کنید.

۲- امتیازهایی دیگری مثل اشناتیون، حمل رایگان، نصب رایگان، خدمات پس از فروش رایگان و... بگیرید.

۳- لوازم جانبی یا مرتبط را که در ابتدا به آن اشاره شد (کیف، پکیج نرم افزار، و...) به عنوان تخفیف از فروشنده درخواست کنید.

نکته مهم بعد از خرید

هنگامی که خرید مورد نظرتان را به خوبی و وبا تخفیف انجام دادید تنها با تشکر کردن مغازه را ترک نکنید سعی کنید نکته مشترکی برای برقراری یک دوستی دوردور با آن فروشنده را پیدا کنید طوری نشان دهید که حتماً مشتاق برقراری رابطه دوستی دوردور با فروشنده هستید این مدل رفتاری خریدهای آینده شما را از آن فروشنده نیز تسهیل می کند. از فروشنده بخواهید کارت ویزیتش را به شما بدهد این امر باعث میشود که فروشنده احساس خوبی نسبت به شما پیدا کند و به داشتن یک مشتری دائمی امیدوار باشد.



آیا می دونستید لذت مطالعه و درصد یادگیری با کتاب های چاپی بیشتره؟
کارنیل (محبوب ترین شبکه موفقیت ایران) بهترین کتاب های موفقیت فردی
رو برای همه ایرانیان تهیه کرده

از طریق لینک زیر به کتاب ها دسترسی خواهید داشت

www.karnil.com

با کارنیل موفقیت سادست، منتظر شما هستیم

 Karnil  Karnil.com

