**مهارت بازاریابی**

تلاش برای جذب مشتری بیشتر و دست یابی به سود مناسب همواره نیازمند مهارت هایی بوده است که از جمله ی آن ها می توان به مهارت بازاریابی اشاره کرد. مهارت بازاریابی به گونه ای است که برای همه ی صاحبان تجارت اعم از شرکت های بزرگ یا خرده فروشان حائز اهمیت می باشد چرا که هم می تواند به حفظ مشتریان آن ها کمک کند و هم این که آن ها را از رقیبانشان جدا نگه دارد.

**کاربردی ترین و بهترین  مهارت *بازاریابی***

1. مهارت های *بازاریابی* مستقیم : زمان در نحوه ی بازاریابی همواره حرف اول را می زند. البته این بدان معنی نیست که شما نباید حساب هزینه هایی را که صرف بازاریابی می کنید نداشته باشید بلکه بدین معنا است که وقت مقوله ی ارزشمندی است و شما باید بتوانید با حفظ سرمایه های زمانی و مالی خود مشتریان جدیدی را بدست آورده و مشتریان قبلیتان را هم نگه دارید .

2. آگاهی از نیاز مشتری ها: جذب مشتری و راضی نگه داشتن او تنها در سایه ی آگاهی از نیازهای او امکان پذیر است که البته این می تواند میزان ارزش گذاری شما را برای مشتریانتان نیز نشان دهد. برای این امر می توانید از طریق نظرسنجی های آنلاین یا مصاحبه به نیازها و اهداف بازار هدف دست یابید.

3. توانایی ارتباط با غریبه ها: توانایی برقراری تعامل درست با مخاطبین جدید همواره کار مشکلی بوده است چرا که ممکن است مشتریان تمایل زیادی به استفاده از خدمات شما نداشته باشند. برای این کار می توانید از تماس های بی هدف شروع کنید و با استفاده از مهارت های گفتگو و اقناع آن ها را جذب کنید.

4. جاه طلبی و انگیزه : شاید در نگاه اول تعبیری منفی از جاه طلبی داشته باشیم اما درامر بازاریابی و فروش این اصلا امر بدی نیست. بالعکس, شرکت هایی که رفتاری جاه طبانه و پر از انگیزه را از خود نشان می دهند راحت تر می توانند مشتریان جدید را جذب کرده و نیازهای مشتریانشان را بفهمد و در نتیجه, در مقایسه با رقیبانشان به موفقیت بالاتری برسند. به عبارت دیگر, جاه طلبی و داشتن رفتارهای پرانگیزه به شما این امکان را می دهد تا راحت تر بتوانید با مشتری هایتان ارتباط برقرار کنید و نیازهایشان را برطرف نمایید.

5. دانش فروش: داشتن یک بخش فروش اتوماتیک و سیستماتیک می تواند به شما در حفظ مشتریان قبلیتان و آوردن مشتریان جدید کمک کند. همواره این نکته را به خاطر داشته باشید که جذب مشتری اول از مشتری های بعدی ها سخت تر است ولی می توانید با به کار بستن مهارت های درست در مدیریت روابط به این مهم دست یابید.

6. مهارت های تفکر استراتژیک: داشتن یک استراتژی درست در ادره کردن روابط مشتری از اهمیت خاصی برخوردار است. این استراتژی معمولا از راه حلی برای مشکلات معمولی تا مدیرت های کلان تر را شامل می شود. مشتری های کمتر را البته می توان با کمترین استراتژی اداره کرد ولی بدون شک شما در تعامل با تعداد زیادی مشتری با مشکل مواجه می شوید.

7. دانش نرم افزار CRM : برای آن که بتوانید بهتر به مدیریت روابطتان با مشتری ها و سایر رقبایتان بپردازید می توانید از نرم افزارهای جدید مدیریتی روابط مشتری (CRM) بهره بگیرید تا از این دست هم بتوانید روابط با مشتری هایتان را ثبت کرده و هم این که روابط جدیدی را ایجاد کنید.