

چگونه اولین مشتری خود را پیدا کنیم؟ (بدون اینکه التماس کنیم!)

مقدمه

فهرست سریع؛ در این مقاله به چه می‌رسیم؟

- چرا افراد به یک کسب‌وکار جدید و تازه‌کار اعتماد نمی‌کنند؟
- چگونه از اطرافیانمان برای پیدا کردن اولین خریدار کمک بگیریم؟
- چه شرطی بگذاریم تا کار رایگان، برای ما تبدیل به اعتبار و پول شود؟
- بزرگترین اشتباهاتی که افراد در روزهای اول مرتکب می‌شوند چیست؟

راه‌اندازی یک کار جدید حس فوق‌العاده‌ای دارد؛ کارتهای خود را چاپ می‌کنید، صفحه کاری‌تان را می‌سازید و با ذوق و شوق منتظر می‌مانید تا سیل خریداران به سمت شما سرازیر شود. اما بعد از چند روز می‌بینید که هیچ اتفاقی نمی‌افتد! سکوت مطلق. آیا شما هم در این مرحله گیر افتاده‌اید و با خودتان می‌گویید: "چرا کسی به من اعتماد نمی‌کند و از من خرید نمی‌کند؟"

پیدا کردن اولین کسی که حاضر باشد دست در جیبش کند و به شما پول بدهد، سخت‌ترین اما شیرین‌ترین بخش هر کاری است. در این مقاله می‌خواهیم خیلی خودمانی و به دور از اصطلاحات پیچیده، قدم‌به‌قدم یاد بگیریم که چگونه این یخ را بشکنیم و اولین فروش خود را دشت کنیم.

چرا پیدا کردن نفر اول اینقدر سخت و ترسناک است؟

دلیل اصلی این موضوع خیلی ساده است: «ترس از ناشناخته‌ها». مردم دوست ندارند موش آزمایشگاهی شما باشند! وقتی شما هیچ نمونه کار، نظر مثبت یا سابقه‌ای ندارید، خریدار پیش خودش فکر می‌کند: "اگر پولم را دادم و کارش خوب نبود چه؟"

از طرف دیگر، خود شما هم به عنوان یک فروشنده تازه‌کار ترسیده‌اید. می‌ترسید که نکنند محصولاتان به اندازه کافی خوب نباشد، یا نکنند دیگران به قیمت شما بخندند. همین ترس دوطرفه باعث می‌شود که کار قفل شود.

💡 **"مشتری به محصول شما پول نمی‌دهد، بلکه به احساس امنیتی که از شما می‌گیرد پول می‌دهد. اعتماد را نمی‌توان گدایی کرد، باید آن را قدم به قدم ساخت."** — احسان جعفری

قدم اول: از دایره امن خودتان شروع کنید (دوستان و آشنایان)

بزرگترین اشتباه افراد تازه‌کار این است که می‌خواهند از روز اول به غریبه‌ها بفروشند! وقتی غریبه‌ها هنوز به شما اعتماد ندارند، بهترین راه این است که از کسانی شروع کنید که از قبل شما را می‌شناسند.

آیا فامیل، دوستان یا همکاران قدیمی شما به محصول یا خدمتی که ارائه می‌دهید نیاز ندارند؟ نیازی نیست به آنها التماس کنید یا آنها را در رودربایستی قرار دهید. فقط کافی است به آنها اطلاع دهید که کار جدیدی راه انداخته‌اید.

مثلاً بگویید: "من به تازگی کار طراحی دکوراسیون را شروع کرده‌ام، اگر کسی در بین دوستانتان به این خدمات نیاز داشت، خوشحال می‌شوم من را معرفی کنید." خیلی وقت‌ها همان دوست یا آشنا، خودش اولین خریدار شما می‌شود.

 **پیشنهاد ویژه مطالعه:** اگر احساس می‌کنید برای صحبت کردن در مورد محصولات با دیگران خجالت می‌کشید، خواندن مقاله **چگونه هر چیزی را به هر کسی بفروشیم؟** به شما کمک می‌کند تا این ترس را برای همیشه کنار بگذارید.

قدم دوم: رایگان کار کنید، اما با یک شرط هوشمندانه!

شاید با شنیدن کلمه «رایگان» گارد بگیرید و بگویید من این همه زحمت نکشیده‌ام که مجانی کار کنم! اما کمی صبر کنید. وقتی شما هیچ نمونه کاری ندارید، چطور می‌خواهید به بقیه ثابت کنید که کارتان عالی است؟

پیشنهاد می‌کنیم برای دو یا سه نفر اول، خدمات خود را رایگان یا با تخفیف بسیار بالا انجام دهید؛ **اما با یک شرط بزرگ!** شرط شما این است که اگر از کار رضایت داشتند، یک ویدیوی کوتاه برای شما ضبط کنند و رضایتشان را با دیگران به اشتراک بگذارند، یا اینکه شما را به سه نفر از آشنایان خود معرفی کنند.

این کار در روز اول برای شما پول مستقیم نمی‌آورد، اما یک "تاییدیه محکم" برایتان می‌سازد که با کمک آن می‌توانید ده‌ها خریدار دست‌به‌نقد پیدا کنید. شما در واقع دارید برای خودتان اعتبار می‌خرید.

قدم سوم: در فضای مجازی داد نزنید، کمک کنید!

بیشتر آدم‌ها وقتی یک صفحه کاری در شبکه‌های اجتماعی باز می‌کنند، فقط عکس محصول می‌گذارند و زیر آن می‌نویسند: "برای خرید پیام بدهید." این روش دیگر جواب نمی‌دهد! مردم به این فضاها می‌آیند تا سرگرم شوند یا چیزی یاد بگیرند، نه اینکه شما به آن‌ها دستور خرید بدهید.

به جای اینکه مدام داد بزنید "بیا از من بخر"، شروع کنید به کمک کردن. اگر کار شما فروش لباس است، به جای اینکه فقط عکس لباس را بگذارید، به مردم یاد بدهید که چگونه لباس‌هایشان را ست کنند تا زیباتر به نظر برسند. وقتی شما بدون چشم‌داشت به مردم کمک می‌کنید، آن‌ها به صورت ناخودآگاه به شما علاقه‌مند می‌شوند.

 **پیشنهاد ویژه مطالعه:** خیلی وقت‌ها ما محصول خوبی داریم اما نمی‌دانیم چرا دیگران به ما جواب منفی می‌دهند. مقاله **چرا مشتریان خرید نمی‌کنند؟ (کالبدشکافی ۱۰ دلیل اصلی شکست در فروش)** به شما نشان می‌دهد که دقیقاً کجای کار ایراد دارد.

اشتباهات خنده‌دار اما خطرناک در روزهای اول

۱. **منتظر ماندن برای عالی شدن:** خیلی‌ها ماه‌ها منتظر می‌مانند تا نام شرکتشان کامل شود، سایتشان بی‌نقص باشد و دکور مغازه‌شان عالی شود و بعد کار را شروع کنند. این فقط یک بهانه برای فرار از روبرو شدن با مردم است. با همان امکانات کمی که دارید شروع کنید.

۲. **تلاش برای راضی کردن همه:** محصول شما برای همه ساخته نشده است! اگر بخواهید محصولات را به همه بفروشید، در نهایت به هیچ‌کس نمی‌فروشید. دقیقاً مشخص کنید که چه کسی بیشترین نیاز را به شما دارد و فقط با همان آدم‌ها صحبت کنید.

۳. **ناامیدی بعد از اولین «نه»:** وقتی به سه نفر پیشنهاد می‌دهید و آن‌ها قبول نمی‌کنند، احساس شکست می‌کنید. اما شنیدن جواب منفی کاملاً طبیعی است. بهترین فروشنده‌ها هم در روز ده‌ها بار کلمه «نه» را می‌شنوند. به جای غصه خوردن، پرسید "چطور می‌توانم پیشنهادم را جذاب‌تر کنم؟"

نتیجه‌گیری

اولین پولی که از کار خودتان درمی‌آورید، شاید از نظر مقدار چشمگیر نباشد، اما از نظر روانی شما را از یک «فرد امیدوار» به صاحب یک «کسب‌وکار واقعی» تبدیل می‌کند. پیدا کردن این نفر اول فقط نیازمند کمی جسارت، کمک به دیگران و البته کنار گذاشتن تعارف‌هاست. فراموش نکنید که بزرگترین شرکت‌های دنیا هم یک روز دقیقاً در نقطه امروز شما ایستاده بودند.

۳ کاری که همین امروز باید انجام دهید (اقدامک‌های عملی):

۱. یک لیست ۲۰ نفره از دوستان، فامیل و همکاران قبلی خود بنویسید.
۲. به ۳ نفر اول این لیست پیام بدهید و فقط به آن‌ها اطلاع دهید که چه کاری را شروع کرده‌اید (بدون درخواست خرید).
۳. به یک نفر که می‌دانید به کار شما نیاز دارد، پیشنهاد کار رایگان در ازای معرفی به دیگران را بدهید.

گاهی اوقات، در شروع یک مسیر جدید آنقدر درگیر کارهای روزمره می‌شویم که نمی‌دانیم قدم بعدی چیست یا چرا تلاش‌هایمان نتیجه نمی‌دهد. در این مواقع، یک نگاه از بیرون و مشورت با یک فرد باتجربه می‌تواند گره‌های ذهنی را باز کند و مسیر روشنی را پیش پای ما بگذارد.

درخواست یک جلسه هم‌فکری و بررسی مسیر کاری

؟ پرسش‌های متداول (FAQ)

۱. آیا برای پیدا کردن مشتری اول، باید پول زیادی برای تبلیغات خرج کنم؟ خیر، به هیچ وجه! در روزهای اول شما هنوز نمی‌دانید که خریدار دقیقاً به چه پیامی واکنش مثبت نشان می‌دهد. خرج کردن پول در این مرحله، فقط دور ریختن سرمایه است. از روش‌های رایگان و ارتباطات قبلی خود استفاده کنید.

۲. اگر محصول را رایگان دادم و طرف مقابل مرا به کسی معرفی نکرد چه؟ قرار نیست به صد نفر محصول رایگان بدهید! فقط به یک یا دو نفر از کسانی که می‌شناسید و افراد منصفی هستند این پیشنهاد را بدهید. حتی اگر آن‌ها کاری برای شما نکنند، شما این فرصت را پیدا کرده‌اید که محصولات را در دنیای واقعی تست کنید و ایراداتش را برطرف کنید.

۳. چقدر طول می‌کشد تا اولین نفر از ما خرید کند؟ این زمان در هر کاری متفاوت است؛ ممکن است در همان روز اول اتفاق بیفتد یا چند هفته زمان ببرد. مهم این است که استمرار داشته باشید، هر روز با افراد جدید صحبت کنید و مهارت خود را در معرفی محصول بالا ببرید.