

أنواع الخدمات المقدمة في مراحل البيع المختلفة

تعتبر مرحلة ما قبل البيع واحدة من أهم مراحل دورة حياة العميل، حيث تتضمن الأنشطة التي تهدف إلى جذب العملاء المحتملين وتقديم المعلومات اللازمة لهم لمساعدتهم في اتخاذ قرار الشراء. تشمل الخدمات المقدمة في هذه المرحلة عدة أنواع:

1. الاستشارات المجانية

تقدم الشركات استشارات مجانية لتحديد احتياجات العملاء المحتملين وتقديم المشورة حول الحلول المناسبة. تساعد هذه الاستشارات في بناء الثقة بين الشركة والعميل وتساهم في تحسين تجربة العملاء.

2. المعلومات الترويجية

تستخدم الشركات المواد الترويجية مثل الكتيبات، الفيديوهات، والمقالات لتعريف العملاء المحتملين بالمنتجات أو الخدمات المقدمة. تساهم هذه المواد في توضيح فوائد المنتجات وكيفية استخدامها.

3. العروض التجريبية

تقدم العديد من الشركات تجارب مجانية أو عروض تجريبية للمنتجات، مما يسمح للعملاء بتجربة المنتج قبل اتخاذ قرار الشراء. تساعد هذه الخدمة في إقناع العملاء بالشراء.

4. دعم العملاء

تعتبر خدمة الدعم متاحة عبر الهاتف أو الدردشة الحية، حيث يمكن للعملاء طرح أسئلتهم واستفساراتهم حول المنتجات والخدمات المتاحة. تعزز هذه الخدمة من رضا العملاء وتساهم في اتخاذ القرار الصحيح.

5. التخفيضات والعروض الخاصة



تقدم الشركات عروضاً خاصة وتخفيضات على المنتجات لجذب العملاء المحتملين. تُعتبر هذه العروض حافزاً إضافياً لتحفيز العملاء على اتخاذ القرار بالشراء.

