

مرحلة تحويل prospect إلى Leads من شخص لا  
يعرفك الى شخص معجب بما تقدمه

A. عليك إمساك Leads والتركيز على جمع أكبر  
عدد من المهتمين لا تفكر في البيع مباشرةً

## B. أسلوب Call to Action في التسويق

اسلوب يجب استخدامه في الشركات الصغيرة والمتوسطة هدفه هو أن ترصد الإهتمام وتجمع المهتمين لا ان تقوم بالبيع مباشرة

أحد أكبر الأخطاء في الشركات الصغيرة أو المتوسطة  
هو تقليد الشركات الكبرى

الخطأ الثاني هو كتابة " إشتري "

فكّر كمزارع ليس كصياد

إزرع ثم إحصد

عندما تقوم بحملة تسويقية ليس كل الناس سيتعاملون معك

3% مستعدين للشراء بشكل مباشر

7% لديهم القدرة على الشراء لكن بالتكرار سيشترون

30% لديهم القدرة على الشراء ممكن ان يشتروا لكن ليس الان

30% غير مهتمين بما تقدمه

30% لن يشتروا أبداً

60% من الناس لا يشترون منك

الآن عليك ان تركز على 40% فقط

فحين تقول "اشترى" فإنك تتركز على 3% فقط

عليك إدراك التالي:

جمع المهتمين هو الهدف الأساس وليس البيع

C. طريقة عرض خدماتك او منتجاتك للناس

- استخدم الموقع الإلكتروني بعيداً عن وسائل

التواصل الإجتماعي COM. او الرقم المختصر

- تقديم ميزات إضافية تختلف عن باقي الشركات.

- توضيح الضمان " اشترى وان لم يعجبك ستعود

لك اموالك 10 أضعاف"

- جرب قبل ان تشتري
- لا تضع خيارات متعددة للزبون
- اغلق ادارة منع البيع
- اي يجب توفير جميع وسائل الدفع او طريقة الشراء  
باكثر من طريقة .