

SME Thailand

# ถ้าแก่เงินใหม่ต้องรู้! ขายแบบไหนให้ชนะใจลูกค้าวัยเก่า



## ถ้าแก่เงินใหม่ต้องรู้! ขายแบบไหนให้ชนะใจลูกค้าวัยเก่า

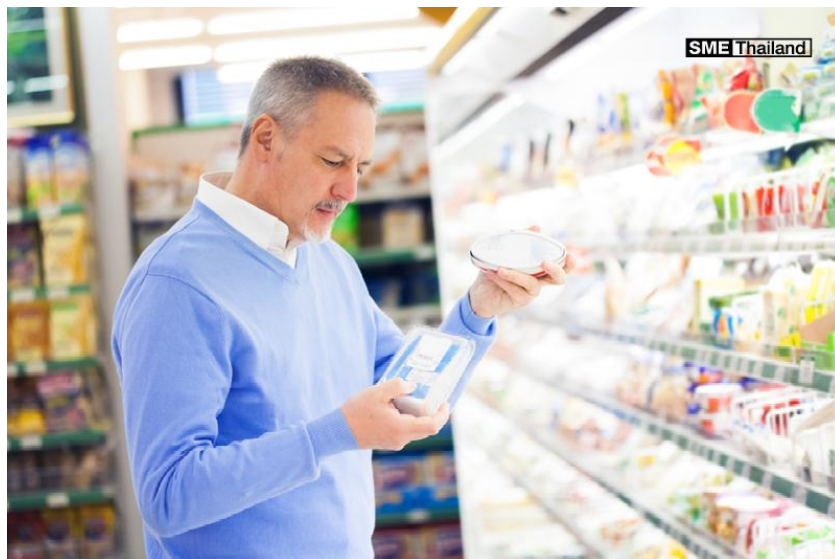
ต้องยอมรับว่ากลุ่มผู้สูงวัยคือผู้บริโภคที่มีศักยภาพในการจับจ่ายสูงมาก โดยเฉพาะเมื่อสัดส่วนของผู้ใหญ่วัยเก่าเหล่านี้เพิ่มสูงขึ้น กลายเป็นตลาดที่หอมหวานสำหรับธุรกิจที่จะหันมาจับตลาดกลุ่มนี้ แต่เอาเข้าจริงผู้ประกอบการหรือพนักงานหน้าร้านก็มักเป็นคนรุ่นใหม่ที่อายุน้อยกว่ากลุ่มเป้าหมายกันทั้งนั้น ความต่างของวัยอาจเป็นอุปสรรคในเข้าถึงและเข้าใจผู้บริโภคเข้าก็ได้

เมื่อผู้ซื้อเป็นผู้ใหญ่ที่ผ่านร้อนผ่านหนาวมายาวนานกว่า เขาอาจจะไม่เชื่อถือคำพูดของคนขายวัยละอ่อน เพราะคิดว่าเราอาจไม่รู้จริงหรือไม่มีความชำนาญมากพอ แล้วจะทำอย่างไรถึงจะดึงเงินออกจากกระเป๋าเขาได้ละ

เรามาว่ากันถึง 3 ขั้นตอนที่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่จะกุมหัวใจลูกค้าวัยเก่าเอาไว้ได้กันดีกว่า



**รู้จักและเข้าใจความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า** ไม่มีอะไรจะทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าคุณและ  
บริการของเราจะตอบโจทย์ให้เขาได้ดีไปกว่าการที่เราพูดถึงปัญหาที่พวกเขา กำลังเจอ ซึ่งการจะบอกอย่าง  
นั้นได้ผู้ประกอบการก็ต้องรู้จักกลุ่มเป้าหมายของตัวเองให้ดีพอว่าเขา กำลังเจอกับปัญหาหรือกังวลเรื่องอะไร  
อยู่



**อ้างอิงความน่าเชื่อถือจากคนอื่น** เมื่อลูกค้าสูงวัยยังไม่เชื่อใจคนขายวัยละอ่อน อย่าได้กังวลไป  
เพราะถึงประสบการณ์น้อยนิดของเราจะไม่สามารถทำให้พวกเขาเชื่อได้ ก็หยิบยกเอาความคิดเห็นของคน  
อื่นมาบอกเล่าก็ได้ อย่างเช่น การบอกประสบการณ์ที่ลูกค้าคนอื่นได้รับจากสินค้าและบริการ หรืออ้างอิง  
ตัวเลขสถิติที่เกิดขึ้นจริงจากแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือก็ได้

ซึ่งบางครั้ง ีรวิจจากลูกค้าที่เคยใช้สินค้าและบริการก็เป็นเรื่องสำคัญไม่น้อยที่จะทำให้เราสื่อสารกับลูกค้าใหม่ๆ ได้ง่ายขึ้นด้วยเช่นกัน



**นำเสนอด้วยความมั่นใจ** วิธีที่ใช้สื่อสารก็มีความสำคัญไม่น้อยกว่าสิ่งที่จะพูด ถ้าเรานำเสนอสินค้าและบริการด้วยความมั่นใจ แสดงให้เห็นว่านี่ไม่ใช่แค่สิ่งที่ท่องจำมา แต่เป็นความรู้ลึกๆจริงเกี่ยวกับสินค้าและบริการนั้น และสามารถบอกได้ว่าเหมาะกับลูกค้าอย่างไร

อย่างไรก็ตาม หากต้องการให้ลูกค้ารู้สึกว่าคุณสามารถไว้วางใจสินค้าและบริการล่ะก็ ลูกค้าต้องรู้สึกว่าผู้ขายเคารพในความอาวุโสประสบการณ์ชีวิตของเขา ดังนั้น หากจะขายอะไรสักอย่าง สิ่งสำคัญคือต้องฟังมากกว่าพูด ถามและทำให้ลูกค้ารู้ว่าคุณกำลังเรียนรู้จากเขา ยิ่งทำมากแค่ไหนเขาก็จะเชื่อใจในแบรนด์มากขึ้นเท่านั้น

ที่มา : smethailandclub

<https://www.smethailandclub.com/marketing-4466-id.html>