

علی بابا : با این استراتژی ها با فروشندگان علی بابا مذاکره کنید {راهنمای 2021}

در این مقاله از سایت گروه تجاری ققنوس به استراتژی 9 مرحله ای جامع و مفید برای مذاکره با فروشندگان سایت علی بابا اشاره می کنیم.

یکی از آسان ترین شیوه هایی که سود کسب و کار را بیشتر می کند، خرید کالاها به قیمت های پایین است.

گفتگو با فروشندگان سایت علی بابا تاثیر مستقیم بر روی افزایش سود و کارایی تان دارد.

بیشتر بخوانید: علی بابا : صفر تا صد چگونگی خرید از علی بابا
(راهنمای کامل)

با این وجود، بیشتر فروشندگان این سایت با تخفیف دادن مخالف هستند و تنها در مواقعی تخفیف می دهند که در زمینه های دیگر بتوانند سودی دریافت کنند.

از همین رو، توصیه می کنیم که در هنگام برقراری ارتباط و گفتگو با فروشندگان سایت علی بابا حتما از این استراتژی نه مرحله ای کمک بگیرید.

9 استراتژی برای گفتگو با فروشندگان سایت علی بابا

در این قسمت به این 9 استراتژی موثر و قدرتمند اشاره می کنیم:

استراتژی 1: تایید فروشنده در سایت علی بابا

در دوره های آموزش مذاکره و گفتگو، به گفتگو کنندگان آموزش داده می شود که اول طرف های خود را شناسایی کنند.

زمانی که می خواهید از سایت علی بابا خرید کنید، اول از همه مطمئن شوید که فروشنده مورد نظرتان قابل اعتماد است.

نشان تایید صلاحیت که در پروفایل آنلاین فروشنده قرار دارد، ابتدایی ترین روش برای تعیین فروشندگان قابل اطمینان است.

این نشان تایید صلاحیت به فروشنده ها امکان می دهد تا به مشتریان خود نشان دهند که آنها به اندازه کافی معتبر هستند تا بتوانند در سایت علی بابا به فروش بپردازند. این نشان تایید صلاحیت به مشتریان کمک می کند تا بتوانند به راحتی فروشندگان قابل اعتماد را پیدا کنند.



استراتژی 2: تحقیق درباره قیمت ها و رقبا

زمانی که خود را برای مذاکره با فروشندگان سایت علی بابا آماده می کنید، ببینید که این فروشندگان و رقبای شان چه قیمت هایی را

پیشنهاد می کنند.

با کمک گزینه "Latest price" می توانید متوجه شوید که فروشنده مد نظرتان آخرین بار کالای A را با چه قیمتی به فروش رسانده است.

اکنون به قیمت های پیشنهادی رقبای فروشنده برای کالای A هم نگاهی بیاندازید.

بیشتر بخوانید: تائوبائو ؛ چگونه به صورت مستقیم از سایت تائوبائو خرید کنیم؟

با به دست آوردن این اطلاعات در هنگام گفتگو در موقعیت بهتری قرار خواهید گرفت و می توانید قیمت های معقول تری پیشنهاد کنید.

استراتژی 3: ارتباط موثر و واضح

به منظور ارتباط برقرار کردن با فروشندگان پلتفرم علی بابا بر روی گزینه "Contact Supplier" کلیک کنید.

یک روش دیگر که برای شروع گفتگوها وجود دارد، کلیک کردن بر روی گزینه "Chat Now" می باشد. البته فراموش نکنید که به دلیل مناطق زمانی و ساعت های کاری مختلف، این شیوه زیاد مناسب نیست.

در هر صورت هر کدام از روش ها را که انتخاب کردید، سعی کنید که گفتگو ساده و واضح باشد.

ممکن است با فروشنده ای صحبت کنید که اهل کشور دیگری است و زبان متفاوتی دارد. از این رو، واضح بودن گفتگوها در سرمایه و زمان تان صرفه جویی خواهد کرد.



استراتژی 4: خرید کالا به تعداد زیاد از فروشندگان علی بابا

اگر خواستار خرید کالا به تعداد زیاد از فروشندگان علی بابا هستید، به احتمال زیاد می توانید تخفیف بگیرید.

درست مانند هر نوع کسب و کار دیگری، فروشندگان این سایت هم به دنبال این هستند که تا جای امکان حجم بیشتری کالا به فروش برسانند.

اگر شما از آن دسته مشتری ها هستید که به طور مرتب و در تعدادهای بالا خرید می کنید، مسلماً می توانید کالا را با قیمت های جذاب تر خریداری کنید.

بیشتر بخوانید: عمده فروشی : با این 7 وب سایت برتر عمده فروشی چینی آشنا شوید

یکی از اصول آموزش گفتگو، تهیه طرح ها و پیش بینی از میزان فروش است.

علاوه بر این، می توانید سوابق خریدهای گذشته تان را هم نشان دهید تا میزان جدی بودن خود را به فروشنده ثابت کنید.

فروشندگان می توانند با استفاده از ابزارهای مختلف، ارزش کالا را افزایش دهند. این کار می تواند به صورت مستقیم یا غیرمستقیم انجام شود. به عنوان مثال، می توانید با ارائه خدمات بهتر، افزایش قیمت را توجیه کنید. همچنین، می توانید با استفاده از تبلیغات، آگاهی مشتریان را افزایش دهید. در نهایت، می توانید با استفاده از ابزارهای مختلف، ارزش کالا را افزایش دهید.

استراتژی 5: گفتگو درباره مسائل دیگر به جز قیمت با فروشندگان علی بابا

هنگامی که فروشنده درباره قیمت کالا با شما صحبت نمی کند، می توانید درباره مسائل دیگری صحبت کنید که بر جریان نقدی تان تاثیر می گذارد.

به طور مثال، می توانید درباره میزان پیش پرداخت یا مدت زمانی که هزینه کل سفارش را پرداخت خواهید کرد، صحبت کنید.

مسائل دیگری که می توانید درباره آن ها با فروشندگان سایت علی بابا مذاکره کنید، شامل ارسال سریع تر کالا، افزایش ضمانت کالاها، بسته بندی بهتر سفارش ها و اطلاع رسانی درباره فرایند پردازش سفارش ها می شود.

استراتژی 6: ارزش کالا را خریداری کنید

فروشندگانی که در وب سایت علی بابا فعالیت می کنند و کالاهای با کیفیتی را به فروش می رسانند، معمولاً قیمت های ثابتی را پیشنهاد می کنند و به راحتی نمی توان از آن ها تخفیف گرفت.

یکی از شیوه های موجود برای مذاکره با فروشندگان این پلتفرم، خرید ارزش کالا است.

به طور مثال، اگر بتوانید فروشگاه و شعبه های جدیدی برای فروشندگان باز کنید، با افزایش تقاضا، میزان سود دریافتی آن ها هم بیشتر می شود.

بیشتر بخوانید: تامین کننده : 5 نکته حیاتی برای پیدا کردن یک تامین کننده مناسب از علی بابا

اگر موفق شوید که میان فروشندگان سایت علی بابا و توزیع کننده های بومی کارآمدتر و ارزان تر ارتباط برقرار کنید، احتمالاً بتوانید کالاهای شان را با قیمت های ارزان تر خریداری کنید.

این استراتژی کارآمد به شما نشان می دهد که انجام این کارها چگونه می تواند رابطه فروشنده و خریدار را به یک همکاری استراتژیک تبدیل کند.



استراتژی 7: ایجاد رقابت میان فروشندگان سایت علی بابا

با چندین فروشنده این سایت صحبت کنید و آن ها را تشویق به پیشنهاد قیمت های رقابتی کنید.

زمانی که گفتگویی را با فروشنده شروع می کنید، به او نشان دهید که فروشندگان دیگری هم هستند که کالا را با قیمت های جذاب تری به فروش می رسانند.

با صحبت کردن درباره استانداردهای محل کار، اگر موفق شوید که فروشنده را تشویق به پیشنهاد قیمتی رقابتی کنید، تنها عامل مشخص کننده دیگری که باقی می ماند، "قیمت" خواهد بود.

جوابی که در این مواقع دریافت می کنید یا پیشنهاد تخفیف های جذاب یا پیشنهادهایی است که کالا کیفیت و ارزش بیشتری دارند.

معمولاً در این مواقع، شما می توانید پیشنهادهای بسیار خوبی را دریافت کنید. این پیشنهادات معمولاً شامل تخفیف های قابل توجهی است که می تواند به شما در کاهش هزینه های خرید کمک کند. همچنین، این پیشنهادات می تواند شامل پیشنهادهای ویژه ای باشد که فقط در این مواقع ارائه می شود. بنابراین، همیشه به این پیشنهادات توجه کنید و از آنها استفاده کنید.

استراتژی 8: مبالغ جذاب بابت پیش پرداخت پیشنهاد کنید

یک نگرانی که در میان تمام فروشندگان سایت علی بابا وجود دارد، دریافت پول شان است.

یکی از شیوه هایی که می توانید با کمک آن تخفیف های زیادی دریافت کنید این است که بگویید مبلغ زیادی را بابت پیش پرداخت خواهید داد.

در صورتی که بتوانید میان 60 تا 70 درصد از هزینه کالاها را به صورت پیش پرداخت واریز کنید، به احتمال زیاد می توانید تخفیف های جذاب تری دریافت کنید.

بیشتر بخوانید: نماینده سورسینگ در چین؛ وظایف و مزایای همکاری

استراتژی 9: مشتری خوبی باشید!

اگر یک مشتری خوب و قابل اعتماد باشید، فروشنده شما را از دست نخواهد داد.

هزینه کالاها را به موقع پرداخت می کنید؟ تمام کالاهای خود را تنها از یک فروشنده تامین می کنید؟ خطوط ارتباطی با فروشنده دارید؟ یا این که از آن دسته خریداران هستید که بیش از اندازه کالای نمونه سفارش می دهند اما هیچ وقت خرید نمی کنند؟

فروشندهگان سایت علی بابا تمایلی به گفتگو با مشتریان مشکوک و احتمالی ندارند.

اما اگر مشتری خوب و مناسبی باشید، فروشنده تخفیف‌ها و موارد جذاب دیگری را پیشنهاد می‌کند تا رابطه تجاری تان حفظ شود.



مروری بر استراتژی‌های مذاکره با فروشندهگان سایت علی بابا

پلتفرم علی بابا یکی از قابل اعتمادترین و مناسب‌ترین فروشگاه‌های عمده‌فروشی است که فروشندهگان حاضر در این سایت همگی تایید صلاحیت شده‌اند.

با کمک استراتژی‌هایی که در سایت گروه تجاری ققنوس به آن‌ها اشاره کردیم، می‌توانید کالاهای مورد نیاز خود را با قیمت‌های مناسب تامین کنید.

درباره گروه تجاری ققنوس

شرکت بازرگانی بین المللی و خدمات حمل بار هوایی ققنوس تجارت خاورمیانه با نام تجاری گروه تجاری ققنوس با بیش از 8 سال سابقه فعالیت در حوزه تجارت خارجی و حمل و نقل بین المللی اعم از هوایی، دریایی و زمینی و سایر خدمات نظیر ترخیص کالا، حوالجات ارزی، خرید از سایت های خارجی، سرویس های درب به درب (DDP)، پست اکسپرس توانسته است میزبان بسیاری از تجار ایرانی و واردکنندگان کالا و صنایع کشور طی این مدت باشد. مشاوره صحیح و حرفه ای، ضمانت بهترین قیمت و ارائه خدمات پشتیبانی مناسب ضمن ارائه سرویس سه اصل اولیه است که گروه تجاری ققنوس از نخستین روز تاسیس سعی کرده به آن پایبند باشد و با رعایت این سه اصل توانسته به لطف مشتریان وفادار خود پس از 8 سال فعالیت همچنان اقدام به ارائه خدمات به مشتریان جدید و سابق خود بنماید.