

增加销售额

你可以透过各种方法增加销售额或寻找新市场来扩大经营规模。要增加销售额，你可能需要引进新产品或服务、扩大市场、开展更多的市场活动或改善客户服务。如果你是生产商，这也许意味着你需要增加产量来满足需求。

引进新产品或服务

为你的客户提供更多的产品或服务选择。你需要研究市场，了解市场是否对你所计划供应的产品或服务有需求。可以考虑利用你现有的客户作为一个测试组，从测试组得到的意见可以帮助你控制某些风险，及了解怎样改进产品或服务。要特别重视推广宣传，这样公众才会了解你的产品或服务。

扩展开拓新的国内市场

扩大新的市场可能开销很大，但可以扩大你的客户基础。市场研究可以帮助你了解潜在的新市场及制定策略。你还需要考虑推广、销售、分销以及增加产量，以迎合新需求。

提升销售渠道

评估及优化你的销售渠道可以帮助你接触更多客户、强化市场控制及改善盈利。以下例子是你可以采取的方法：

- 为你的销售人员提供更高级别的培训
- 与独立经销代理签约或雇佣你自己的销售人员
- 增加零售店
- 使用转售商
- 执行电子商业策略

营销活动

你也许能改进你的市场活动效率。追踪你现有的经销或广告产生的效果，如果效果不及预期，便应该改变策略。研究你想要获得的客户特质，从而知道怎样接触他们从而制定市场策略。

更改价格

更改价格、条款或宣传条件可以刺激产品或服务的市场需求。要知道你的竞争者为市场提供的是什麼，以及你的利润率是多少，从而决定你是否可以减少开支。如果不可能降低价格，提供更优厚的购买条款往往也能影响顾客决定。

了解竞争对手

时常留意竞争对手的一举一动。这些资料能帮助你了解他们的行为、能力和局限。如果你知道这些资料，就能对维持市场地位、应对变化及寻找新市场做更好准备。

改善社区关系

增加你在社区里的出现率和可见度。诸如赞助社区活动、在订婚仪式上发言、或赞助当地的运动队等活动，都可以提升你业务的知名度及刺激销售。

不要忽略客户服务

要意识到顾客对服务品质的看法或反映。满意的顾客所给的正面评价对你的生意有重大价值。

知道何时应该停止

如果你有一些部门、服务或产品的利润很低、获利很少、或销售成本太高，也许就该是淘汰它们的时候了。如果你对它们付出了很多，要做出这样的决定也许十分艰难；然而，淘汰利润小的产品或服务可以为你节省资金，以便能更明智地再投资。