

میزان فروش را افزایش دهید

شما می توانید با یافتن راههایی برای افزایش میزان فروش یا جستجو برای بازارهای جدید کسب و کارتان را توسعه دهید. جهت بالا بردن میزان فروش، باید محصولات و خدمات جدید ارائه دهید، بازار خود را توسعه دهید، فعالیتهای بازاریابی تان را افزایش دهید یا ارائه خدمات به مشتری را بهبود بخشید. در صورتی که یک تولید کننده هستید، باید تولید خود را افزایش دهید تا بتوانید پاسخ گوی تقاضای بازار باشید.

محصولات یا خدمات جدید ارائه دهید

طیف وسیع تری از محصولات و خدمات را برای مشتریان خود فراهم کنید. جهت یافتن اطمینان از نیاز بازار به محصولات و خدمات پیشنهادی تان، باید بازار را مورد ارزیابی قرار دهید. از تعدادی از مشتریان خود بخواهید که محصولات شما را امتحان کنند. نظریه‌های از این دسته از مشتریان، شما را قادر می سازد که احتمال ضرر و زیان را به حداقل برسانید و بدانید که چگونه می توان کیفیت محصولات و خدمات را بهبود بخشید. جهت شناساندن محصولات و خدمات جدیدتان به مردم، بازاریابی و بهبود محصولات را بطور خاص مد نظر قرار دهید.

بازارهای داخلی را افزایش دهید

توسعه بازارهای داخلی با آنکه ممکن است هزینه زیادی در بر داشته باشد، می تواند به افزایش تعداد مشتریان منجر شود. ارزیابی بازار به شناخت شما نسبت به بازار بالقوه جدید و یافتن راهکار مناسب کمک می کند. جهت پاسخگویی به تقاضای جدید بازار، باید مواردی چون بازاریابی، فروش، توزیع و افزایش تولید را مد نظر قرار دهید.

کانالهای فروش را توسعه دهید

ارزیابی و بهینه سازی کانال های فروش می تواند به جلب هر چه بیشتر مشتری، افزایش کنترل بازار و سود آوری بیشتر کمک نماید. برای مثال، شما می توانید:

- برای فروشندگان خود دوره های آموزشی بهتری ارائه دهید
- با نمایندگان فروش قرارداد ببندید یا نمایندگان خود را استخدام کنید
- نمایندگی برای خرده فروشی اضافه کنید
- از نمایندگان فروش استفاده کنید
- از طریق آن - لاین کسب و کار انجام دهید

فعالیت های بازاریابی

شما می توانید کارایی فعالیت های بازاریابی خود را پیشرفت دهید. نتیجه بازاریابی یا تبلیغات فعلی خود را دنبال کنید و چنانچه نتایج دلخواه خود را نمی بینید آماده تغییر راهکار خود شوید. در مورد مشتریان مورد نظرتان مطالعه ای انجام دهید تا بدانید بهترین روش نزدیک شدن به آنها چیست، و راهکار بازاریابی خود را بر اساس آن برنامه ریزی کنید.

قیمت خود را عوض کنید

تغییر قیمت، شرایط، و وضعیت قیمت گذاری می تواند تقاضا برای بازار تولیدات یا خدمات شما را تهییج کند. از آنچه که رقبای شما پیشنهاد می دهند و با توجه به مرز سود خود تصمیم بگیرید که آیا امکان کم کردن قیمت های خود برایتان میسر است. اگر امکان کم کردن قیمت ها میسر نیست، تغییر دادن شرایط معامله به نفع مشتریان اغلب می تواند بر آنها اثر بگذارد.

در مورد رقابت آگاه باشید

همیشه از آنچه که رقبای شما انجام می دهند آگاه باشید. داشتن این اطلاعات به شما کمک می کند تا رفتار، امکانات، و محدودیت های آنها را درک کنید. با داشتن این اطلاعات، شما آمادگی بیشتری برای مصون ساختن بازار موقعیت تان، عکس العمل نسبت به تغییرات، و یافتن بازارهای جدید خواهید داشت

با جامعه محلی ارتباط بهتری برقرار کنید

حضور خود را در جامعه محلی افزایش دهید. فعالیت هایی از قبیل حمایت از رویدادهای اجتماعی، صحبت در مراسم مختلف یا حمایت از یک تیم ورزشی محلی می تواند سطح آگاهی مردم را نسبت به کسب و کار شما بالا ببرد و فروش را افزایش دهد.

از انجام خدمات برای مشتریان غافل نشوید

از تصویری که مشتریان شما در مورد کیفیت خدمات به مشتری یا پاسخگویی به آنها دارند آگاه باشید. شنیدن کلمات مثبت از یک مشتری راضی به کسب و کار شما بها می دهد.

بدانید که چه وقت متوقف شوید

چنانچه دارای شعبه ها، خط تولید و خدمات پایین یا سوددهی کم یا مخراج زیاد فروش می باشید، شاید وقت آن رسیده باشد که آنها را حذف کنید. این کار با توجه به اینکه ممکن است تعهداتی نسبت به پیشنهادات موجود داده باشید مشکل است، ولی، از بین بردن تولیدات یا خدمات کم منفعت می تواند پول شما را نجات دهد و بتوانید مجدداً بطور عاقلانه سرمایه گذاری کنید.