

زيادة المبيعات

يمكنك تنمية أعمالك بإيجاد طرق لزيادة المبيعات أو البحث عن أسواق جديدة ولزيادة المبيعات قد يكون عليك تقديم منتجات أو خدمات جديدة أو توسعة سوقك أو زيادة أنشطتك التسويقية أو تحسين خدمة العملاء. فإذا كنت مصنعاً، قد يعني ذلك زيادة إنتاجيتك للوفاء بالطلبات.

تقديم منتجات أو خدمات جديدة

قم بتوفير نطاق أوسع من المنتجات أو الخدمات لعملائك. وستحتاج إلى إجراء أبحاث حول السوق لمعرفة ما إذا كانت هناك رغبة في العرض المقدم. فكر في استخدام بعض عملائك الحاليين كمجموعة اختبار. حيث يساعدك الحصول على تعليقات من مجموعة اختبار على إدارة بعض المخاطر وتعلم كيفية تحسين المنتج أو الخدمة. وعليك الانتباه بشكل خاص إلى تسويق منتجاتك أو خدماتك والترويج لها بحيث يعلم الناس بوجودها.

التوسع إلى أسواق محلية جديدة

يمكن أن يكون التوسع إلى أسواق جديدة مكلفاً، ولكنه قد يزيد من قاعدة عملائك. وستساعدك أبحاث السوق على فهم السوق الجديد المحتمل وابتكار إستراتيجية. وقد تحتاج إلى التفكير في التسويق والمبيعات والتوزيع وزيادة إنتاجك للوفاء بالطلب الجديد.

تعزيز قنوات البيع

يمكن لتقييم قنوات مبيعاتك والارتقاء بها أن يساعدك على الوصول إلى المزيد من العملاء وزيادة سيطرتك على السوق وتحسين أرباحك. حيث يمكنك على سبيل المثال:

- توفير تدريب معزز لفريق المبيعات لديك
- التعاقد مع ممثلي مبيعات مستقلين أو تعيينهم لديك
- إضافة متاجر للبيع بالتجزئة
- استخدام إعادة البيع
- تطبيق إستراتيجية للأعمال الإلكترونية

أنشطة التسويق

قد يكون بإمكانك تحسين كفاءة أنشطتك التسويقية. قم بتتبع نتائج التسويق أو الدعاية الحالية وكن مستعداً لتغيير إستراتيجيتك إذا لم تحصل على النتائج المطلوبة. وقم بدراسة عملائك المستهدفين وتعرف على أفضل طريقة للوصول إليهم وقم بتخطيط إستراتيجية التخطيط وفقاً لذلك.

تغيير أسعارك

قد يؤدي تغيير الأسعار أو تغيير متطلبات أو شروط دفع الفواتير إلى تحفيز طلب السوق على منتجاتك أو خدماتك. وعليك أن تكون على وعي بما يقدمه منافسوك وما هي هوامش الربح الخاصة بك لتحديد ما إذا كان باستطاعتك تخفيض التكلفة. وإذا لم يكن تخفيض أسعارك من الخيارات المتاحة، فغالباً ما يمكن أن يؤثر تحسين صفقة ذات شروط مناسبة على العملاء.

كن على وعي بالمنافسة

كن على وعي دائماً بما يقوم به منافسوك. حيث تساعدك هذه المعلومات على فهم سلوكياتهم وقدراتهم وأوجه القصور لديهم. وإذا كانت لديك هذه المعرفة، فستكون أكثر استعداداً للدفاع عن موقعك في السوق والتفاعل مع التغييرات وإيجاد أسواق جديدة.

تحسين العلاقة بالمجتمع

قم بزيادة وجودك ووضوحك في المجتمع. حيث يمكن لأنشطة مثل رعاية أحداث المجتمع المحلي أو التحدث في المحافل أو دعم أحد الفرق الرياضية المحلية أن تزيد الوعي بأعمالك وتحفز المبيعات.

لا تهمل خدمة العملاء

يجب أن تكون على وعي بنظرة العملاء إلى جودة خدمة العملاء لديك أو تجاوبها. حيث تعتبر الكلمات الإيجابية من عميل راض ذات قيمة لأعمالك.

اعرف متى تتوقف

إذا كان لديك أقسام أو خدمات أو خطوط إنتاج ذات هوامش منخفضة أو أرباح منخفضة أو تكاليف بيع مفرطة، قد يكون الوقت مناسباً للقضاء عليها. وقد يكون ذلك صعباً إذا كان لديك التزامات تجاه عروض قائمة، ولكن التخلص من المنتجات أو الخدمات الأقل تحقيقاً للربح يمكنه أن يوفر الأموال ويسمح بإعادة استثمارها بصورة أكثر حكمة.