

## 增加銷售額

你可以透過各種方法增加銷售額或尋找新市場來擴大經營規模。要增加銷售額，你可能需要引進新產品或服務、擴大市場、開展更多的市場活動或改善客戶服務。如果你是生產商，這也許意味著你需要增加產量來滿足需求。

### 引進新產品或新服務

為你的客戶提供更多的產品或服務選擇。你需要研究市場，瞭解市場是否對你所計劃供應的產品或服務有需求。可以考慮利用你現有的客戶作為一個測試組，從測試組得到的意見可以幫助你控制某些風險，及瞭解怎樣改進產品或服務。要特別重視推廣宣傳，這樣公眾才會瞭解你的產品或服務。

### 擴展開拓新國內市場

擴大新的市場可能開銷很大，但可以擴大你的客戶基礎。市場研究可以幫助你瞭解潛在的新市場及制定策略。你還需要考慮推廣、銷售、分銷以及增加產量，以迎合新需求。

### 提昇銷售溝道

評估及優化你的銷售溝道可以幫助你接觸更多客戶、強化市場控制及改善盈利。以下例子是你可以採取的方法：

- 為你的銷售人員提供更高級別的培訓
- 與獨立經銷代理簽約或僱傭你自己的銷售人員
- 增加零售店
- 使用轉售商
- 執行電子商業策略

### 營銷活動

你也許能改進你的市場活動效率。追蹤你現有的經銷或廣告產生的效果，如果效果不及預期，便應該改變策略。研究你想要獲得的客戶特質，從而知道怎樣接觸他們從而制定市場策略。

## 更改價格

更改價格、條款或宣傳條件可以刺激產品或服務的市場需求。要知道你的競爭者為市場提供的是什麼，以及你的利潤比率是多少，從而決定你是否可以減少開支。如果不可能降低價格，提供更優厚的購買條款往往也能影響顧客決定。

## 瞭解競爭對手

時常留意競爭對手的一舉一動。這些資料能幫助你瞭解他們的行為、能力和局限。如果你知道這些資料，就能對維持市場地位、應對變化及尋找新市場做更好準備。

## 改善社區關係

增加你在社區裡的出現率和可見度。諸如贊助社區活動、在訂婚儀式上發言、或贊助當地的運動隊等活動，都可以提昇你業務的知名度及刺激銷售。

## 不要忽略客戶服務

要意識到顧客對服務品質的看法或反映。滿意的顧客所給的正面評價對你的生意有重大價值。

## 知道何時應該停止

如果你有一些部門、服務或產品的利潤很低、獲利很少、或銷售成本太高，也許就該是淘汰它們的時候了。如果你對它們付出了很多，要做出這樣的決定也許十分艱難；然而，淘汰利潤小的產品或服務可以為你節省資金，以便能更明智地再投資。