

매출 신장

매출을 늘릴 방법을 강구하거나 새로운 시장을 찾아 나섬으로써 사업을 발전시킬 수 있습니다. 매출을 늘리려면 새로운 제품 또는 서비스를 출시하거나, 시장을 넓히거나, 마케팅 활동을 늘리거나, 고객서비스를 개선해야 할 수도 있습니다. 제조업체일 경우에는 수요에 맞추어 생산성을 높여야 할 수도 있습니다.

새로운 제품 또는 서비스를 출시하십시오

고객에게 더 다양한 제품 또는 서비스를 제공하십시오. 여러분이 구상한 제품 또는 서비스를 출시하고자 할 때에는 먼저 시장을 조사하여 그에 대한 수요가 있는지 알아보아야 합니다. 기존 고객을 시험 집단으로 활용하는 방법을 고려하십시오. 시험 집단의 반응은 몇몇 위험을 관리하고, 제품 또는 서비스를 개선할 수 있는 방법을 찾는 데 유용하게 쓰일 수 있습니다. 사람들에게 새로운 제품 또는 서비스를 알리기 위한 마케팅 및 홍보에 각별한 주의를 기울이십시오.

새로운 내수 시장으로 진출하십시오

새로운 시장으로 진출하는 데는 비용이 많이 들 수 있지만 고객 기반을 넓힐 수 있습니다. 시장조사는 새로운 가망 시장을 파악하고 전략을 수립하는 데 유용합니다. 새로운 수요에 맞춘 마케팅, 영업, 유통, 생산 증대 등도 고려해야 합니다.

판로를 넓히십시오

판로를 평가하고 최적화함으로써 더 많은 고객에게 접근하고, 시장 점유율을 높이고, 수익성을 높일 수 있습니다. 예를 들어 다음과 같은 방법을 사용할 수 있습니다:

- 영업직원 훈련 강화
- 독립 판매대리인과의 계약, 또는 판매대리인 채용
- 소매판매처 늘리기
- 재판매업자 이용
- e-비즈니스 전략 수립

마케팅 활동

마케팅 활동의 효율을 향상시킬 수 있습니다. 현재의 마케팅 또는 광고의 성과를 추적하여, 원하는 결과가 나타나지 않을 경우에는 전략을 바꾸어야 합니다. 표적 고객을 연구하여 어떻게 접근하는 것이 최선책인지 파악하고, 그에 따라 마케팅 전략을 세우십시오.

가격을 수정하십시오

가격, 거래 조건, 결제 조건 등을 수정함으로써 여러분의 제품 또는 서비스에 대한 시장 수요를 자극할 수 있습니다. 경쟁자들이 제시하고 있는 가격 및 결제 조건을 주시하고 여러분의 이윤폭을 검토하여, 비용을 줄일 수 있는지 판단하십시오. 가격을 내리는 것이 불가능할 경우에는 흔히 거래 조건을 개선함으로써 고객에게 영향을 줄 수 있습니다.

경쟁자를 주시하십시오

경쟁자들의 움직임을 항상 주시하십시오. 이 정보는 경쟁자들의 행동, 능력 및 한계를 파악하는 데 유용합니다. 이런 것을 알면 여러분의 시장 입지를 방어하고, 변화에 대응하고, 새로운 시장을 개척하는 능력을 높일 수 있습니다.

지역사회 관계를 개선하십시오

여러분의 지역사회 내에서의 참여를 늘리십시오. 지역사회 행사 후원, 행사 초청 연설, 지역 내 스포츠 팀 지원 등은 여러분의 사업체에 대한 인식을 높이고 매출을 촉진할 수 있습니다.

고객서비스를 소홀히 하지 마십시오

여러분의 고객서비스의 질 또는 대응성에 대한 고객의 인식에 주의를 기울이십시오. 만족한 고객이 퍼뜨리는 긍정적인 소문은 여러분의 사업에 매우 중요합니다.

그만둘 때를 아십시오

이윤이 작거나, 수익성이 낮거나, 판매비가 과다한 부문, 서비스 또는 제품 라인이 있다면 그런 것을 없애야 할 때일 수 있습니다. 지금까지 제공해오던 것을 없애는 것은 어려운 일일 수 있지만, 수익성이 떨어지는 제품 또는 서비스를 없애므로써 돈을 절약하여 더 현명하게 투자할 수 있습니다.