

## سیلز یا بکری کو بڑھانا

سیلز یا بکری بڑھانے کے طریقے نکال کر یا نئی مارکیٹوں کو تلاش کر کے آپ اپنی بزنس بڑھا سکتے ہیں۔ سیلز بڑھانے کے لئے آپ کو نئی مصنوعات یا خدمات متعارف کرنی ہوں گی، اپنی مارکیٹ کو وسیع کرنا ہوگا، اپنی مارکیٹنگ سرگرمیوں کو تیز کرنا ہوگا یا کسٹمر سروس یعنی گاہکوں کی خدمت کو بہتر بنانا ہوگا۔ اگر آپ ایک مینوفیکچرر یا صنعت کار ہیں، تو اس کا مطلب مانگ کو پورا کرنے کے لئے اپنی پیداواری شرح کو بڑھانا ہو سکتا ہے۔

### نئی مصنوعات یا خدمات کو متعارف کریں

اپنے گاہکوں کے لئے مصنوعات اور خدمات کا ایک وسیع تر رینج یعنی سلسلہ فراہم کریں۔ یہ دیکھنے کے لئے کہ آپ کی تجویز کردہ پیشکش کے لئے مانگ یا خواہش ہے آپ کو مارکیٹ کی تحقیق کرنے کی ضرورت ہوگی۔ ٹیسٹ گروپ کے طور پر، اپنے کچھ موجودہ گاہکوں کو استعمال کرنے کے بارے میں غور کریں۔ اپنے ٹیسٹ گروپ کی رائے یا ردعمل لینا کچھ خطرات سے نپٹنے میں اور یہ سیکھنے کے لئے کہ مصنوع یا سروس کیسے بہتر بنائی جاسکتی ہے آپ کی مدد کر سکتا ہے۔ مارکیٹنگ اور اپنی نئی مصنوعات یا سروسز کو آگے بڑھانے پر خاص توجہ دیں تاکہ لوگ ان کے بارے میں جانیں۔

### نئی داخلی یا مقامی مارکیٹوں میں (بزنس کو) پھیلانیں

نئی مارکیٹوں یعنی منڈیوں میں پھیلنا مہنگا ہو سکتا ہے، لیکن یہ آپ کے گاہکوں کی بنیاد کو بڑھا سکتا ہے۔ مارکیٹ پر تحقیق ممکنہ نئی مارکیٹ کو سمجھنے میں اور اس کے لئے حکمت عملی بنانے میں آپکی مدد کرے گی۔ آپ کو مارکیٹنگ، سیلز، ڈسٹریبیوشن یعنی تقسیم کرنا اور بانٹنا، اور مانگ پوری کرنے کے لئے اپنی پیداوار کو بڑھانا بھی زیر غور لانے کی ضرورت ہوگی۔

### اپنی سیلز کے راستوں میں اضافہ کریں

اپنے سیلز کے راستوں کا تجزیہ کرنا اور ان میں بہتری لانا زیادہ گاہکوں تک پہنچنے میں، مارکیٹ پر آپ کے کنٹرول کو بڑھانے میں، اور نفع رسانی کو بہتر بنانے میں آپ کی مدد کر سکتا ہے۔ مثلاً، آپ (مندرجہ ذیل) کر سکتے ہیں؛

- اپنے سیلز کے عملے کو زیادہ اونچے درجے کی ٹریننگ یعنی تربیت فراہم کریں
- خود مختار سیلز کے نمائندوں کو معاہدے پر رکھیں یا خود اپنے نمائندے معاوضے پر رکھیں
- خوردہ فروشی کے سٹوروں کا اضافہ کریں
- دوبارہ فروخت کرنے والے استعمال کریں
- ایک ای-بزنس (الیکٹرونک وسائل سے بزنس) کی حکمتِ عملی کو لاگو کریں

## مارکٹنگ کی سرگرمیاں

آپ اپنی مارکٹنگ کی سرگرمیوں کی کارگزاری کو بہتر بنا سکتے ہیں۔ اپنی موجودہ مارکٹنگ یا اشتہار بازی کے نتائج کا کھوج لگائیں اور اگر آپ اپنی خواہش کے مطابق نتائج نہیں دیکھ رہے تو اپنی حکمتِ عملی کو تبدیل کرنے کے لئے تیار رہیں۔ اپنے مطلوب گاہکوں کا مطالعہ کریں یہ جاننے کے لئے کہ ان تک رسائی کا بہترین طریقہ کیا ہے، اور اپنی مارکٹنگ حکمتِ عملی اس کے مطابق پلان کریں۔

## اپنی قیمت تبدیل کر دیں

اپنی قیمتیں، تقاضے، یا پل سازی کی شرائط کو تبدیل کر دینا آپکی مصنوعات یا سروسز کے لئے مارکیٹ میں مانگ کو بیدار کر سکتا ہے۔ اس کا تعین کرنے کے لئے کہ آیا آپ اپنی قیمت کم کر سکتے ہیں، اس بات سے باخبر رہیں کہ آپ کا مقابلہ کرنے والے حریف کیا پیش کر رہے ہیں اور آپ کا اپنا پرافٹ مارجن (یعنی منافع میں ڈھیل یا بیشی) کتنا ہے۔ اگر اپنی قیمت کم کرنا ایک آپشن (یعنی ممکنات میں سے چناؤ کا ایک راستہ) نہیں ہے، تو ایک سودے کی شرائط کو سازگار بنانا اکثر گاہکوں کو متاثر کر سکتا ہے۔

## مقابلے سے باخبر رہیں

ہمیشہ باخبر رہیں کہ مقابلے میں آپ کے حریف کیا کر رہے ہیں۔ یہ معلومات ان کا رویہ، صلاحیتیں اور کمزوریاں سمجھنے میں آپکی مدد کرتی ہے۔ اگر آپ کے پاس ان کا علم ہے، تو آپ مارکیٹ میں اپنی جگہ کا دفاع کرنے، تبدیلیوں کا جواباً ردعمل کرنے، اور نئی مارکیٹیں ڈھونڈنے کے لئے بہتر تیار ہوں گے۔

## کمیونٹی کے ساتھ تعلقات بہتر بنائیں

اپنی کمیونٹی میں اپنی حاضری اور نموداری کو بڑھائیں۔ سرگرمیاں جیسا کہ کمیونٹی کے پروگراموں کی کفالت کرنا، مصروفیت کے مواقع پر تقریر کرنا، یا کھیلوں کی ایک مقامی ٹیم کی مدد کرنا آپ کی بزنس کی واقفیت اور آگہی بڑھا سکتی ہیں اور سیلز کو ایڑھ لگا سکتی ہیں۔

## کسٹمر سروس (گاہکوں کی خدمت) کو نظر انداز نہ کریں

آپ کی کسٹمر سروس کے معیار اور زود حسی کے بارے میں گاہکوں کے احساس اور شعور سے باخبر رہیں۔ ایک مطمئن اور خوش گاہک کے مثبت ورڈ آف ماؤتھ (منہ سے نکلے ہوئے الفاظ) آپکی بزنس کے لئے بیش قیمت ہیں۔

## جان لیں کہ کب رُکنا ہے

اگر آپ کے پاس ایسے حلقے ، سروسز یا مصنوعات کی لائنز ہیں جن کے پرافٹ مارجن (یعنی منافع میں ڈھیل یا بیشی) کم ہیں ، جن کی نفع رسانی نیچی ہے یا جن کی فروخت کی قیمتیں بہت زیادہ ہیں ، تو غالباً وقت آن پہنچا ہے کہ ان کو نکال پھینکا جائے ۔ اگر آپ کی موجودہ پیش کشوں کے ساتھ وابستگی ہے تو یہ مشکل ہوسکتا ہے ، لیکن کم سود مند مصنوعات یا سروسز کو ہٹا دینا آپ کو پیسہ بچا سکتا ہے اور آپ کو زیادہ عقلمندی سے سرمایہ کہیں اور لگانے کا موقع فراہم کرسکتا ہے ۔