

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ

Нарастить бизнес можно, увеличив продажи или найдя новые рынки. Для увеличения продаж может понадобиться выпустить на рынок новый продукт или услугу, расширить рынок, усилить маркетинговую активность или усовершенствовать обслуживание клиентуры. Если Вы фабрикант, то в Вашем случае может потребоваться увеличить производительность, чтобы удовлетворить спрос.

ЗАПУСК НОВЫХ ПРОДУКТОВ ИЛИ УСЛУГ

Предоставляйте клиентам как можно более широкий круг продуктов / услуг. Чтобы понять, будет ли Ваше новое предложение пользоваться спросом, необходимо изучить рынок. Попробуйте использовать часть уже имеющихся клиентов в качестве пробной группы. Отклики от пробной группы помогли бы Вам оценить и нейтрализовать некоторые риски и увидеть, как ещё можно усовершенствовать продукт или услугу. Особое внимание следует уделить маркетингу и популяризации новых продуктов/услуг; люди должны знать о них.

ВЫХОД НА НОВЫЕ ВНУТРИНАЦИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ

Распространение на новые рынки может быть дорогостоящим манёвром, но оно способно расширить Вашу покупательскую базу. Рыночное исследование поможет Вам понять потенциальный новый рынок и разработать стратегию. Для удовлетворения нового спроса следует также обдумать вопросы маркетинга, продаж, дистрибуции и увеличения производства.

УСИЛЕНИЕ КАНАЛОВ СБЫТА

Оценка и оптимизация своих каналов сбыта могли бы помочь Вам выйти на большее число клиентов, увеличить степень Вашего контроля над рынком и улучшить прибыльность. Например, можно:

- провести усиленное переобучение персонала, занимающегося продажей
- связаться с независимыми агентами по сбыту или нанять себе такого агента на службу

- создать новые пункты розничной продажи
- использовать перепродавцов
- внедрить у себя стратегию сбыта через Интернет.

МАРКЕТИНГ

Не исключено, что Вашу маркетинговую деятельность можно улучшить. Отследите результаты своей нынешней маркетинговой и рекламной политики и, если желаемой отдачи не наблюдается, будьте готовы переменить стратегию. Изучите свою целевую клиентуру, поймите, как наилучшим образом можно на неё выйти, и, исходя из этого понимания, планируйте свою маркетинговую стратегию.

ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН

Изменение цен или условий выставления счетов может стимулировать спрос на Ваши продукты/услуги. Будьте в курсе того, что предлагают конкуренты. Знайте пределы собственной рентабельности. Исходя из этого, определите, можете ли Вы снизить издержки. Если снижение цен для Вас непозволительно, нередко можно привлечь клиента, сдобрив сделку выгодными условиями.

ПОМНИТЬ О КОНКУРЕНТАХ

Всегда будьте в курсе того, что делают конкуренты. Эта информация поможет Вам понять их поведение, возможности и пределы. Обладая этим знанием, Вы будете лучше подготовлены к обороне своих позиций на рынке, сможете реагировать на перемены и находить новые рынки.

УЛУЧШАТЬ ОТНОШЕНИЯ С НАСЕЛЕНИЕМ

Увеличьте своё присутствие, свою видимость среди населения. Такая деятельность, как спонсирование общественных мероприятий, публичные выступления, поддержка местной спортивной команды могут привлечь внимание к Вашему предприятию и стимулировать продажи.

НЕ ПРЕНЕБРЕГАТЬ ОБСЛУЖИВАНИЕМ КЛИЕНТУРЫ

Будьте в курсе того, как клиенты воспринимают качество Вашего обслуживания и внимания к ним. Положительная молва, исходящая от удовлетворённого клиента – важное подспорье в бизнесе.

УМЕТЬ ВОВРЕМЯ ОСТАНОВИТЬСЯ

Если у Вас имеются секторы, услуги или производственные линии с низкой рентабельностью, малой свободой финансового манёвра или высокими сбытовыми издержками, возможно, пора от них избавляться. Это может быть непросто, если у Вас есть текущие обязательства по поставкам, но снятие менее прибыльных продуктов/услуг может сэкономить Вам деньги, которые Вы затем