

چگونه با این ۵ روش مشتریان خود را چند برابر کنیم؟

افزایش مشتری در کسب و کار با این ۵ روش



رونق، رشد و پیشرفت هر کسب و کاری وابسته به مشتریان آن است. اگر مشتری نباشد، درآمدی نخواهد بود و اگر درآمدی نباشد به طبع کسب و کاری هم نخواهد بود. مشتریان تمام عنصر یک کسب و کار را رقم می زنند و تنها با افزایش مشتریان است که [افزایش درآمد](#) را به همراه خواهید داشت.

به مرور زمان که کسب و کار خود را راه اندازی می کنید نیازمند این هستید تا هزینه های جاری کسب و کارتتان را بدست بیاورید و این کار فقط با چند برابر کردن مشتریان امکان پذیر است. اگر نتوانید این کار را انجام دهید باید قید این راه اندازی را بزنید و در نهایت برای دیگران کار کنید.

اما اگر تصمیم گرفته اید که این کار را انجام دهید به طور حتم باید یک سری اصول را رعایت کنید و اولین چیزی که تأثیر مستقیمی روی [افزایش فروش](#) و چند برابر شدن مشتریان شما دارد، داشتن یک تیم فروش قدرتمند است.

اما آیا با داشتن یک تیم قدرتمند و کاربلد، چند برابر کردن مشتریان کار راحتی است؟

مطمئناً این کار راحتی نیست. به دو دلیل:

دلیل اول: به خاطر اینکه رقباى شما هم دست روی دست نخواهند گذاشت تا شما تمام مشتریان را به سمت کسب و کار خودتان بکشید. آنها روزانه از هر ترفندی استفاده می کنند تا مانند شما مشتریان خود را چند برابر کنند. پس شما باید با رقباىی در رقابت باشید که از هر ترفندی استفاده می کنند و دست و پنجه نرم کردن با این رقبا واقعاً کار سختی است.

دلیل دوم: در هنگام بازاریابی محصولات و خدمات، شما نه وقت کافی در اختیار دارد و نه آنقدر هزینه و بودجه ی بازاریابی در اختیار دارید که بتوانید تمام راه های موجود را امتحان کنید تا بتوانید بهترین و مناسب ترین این راه را انتخاب کنید.

اما این تصور اشتباه است که بدون بازاریابی بخواهید محصولات و خدمات را به دیگران معرفی کنید و اما اگر بدون برنامه ریزی و بدون فکر بخواهید تمام بودجه ی خود را صرف بازاریابی کنید و مشتری جذب کنید به طور حتم ضرر خواهید کرد. به خاطر اینکه باید بدانید بازار هدف شما چه اشخاصی هستند و در کجا زندگی می کنند.

تیم "**کافه نیاز**" در این مقاله قصد دارد ۵ راهکار بسیار مهم برای افزایش چند برابری مشتریان را به شما بیاموزد. رعایت این موارد برای هر کسب و کاری الزامی است.

با ما همراه باشید

راهکار اول: بهترین شعار تبلیغاتی را برای کسب و کارتان انتخاب کنید

انتخاب بهترین شعار تبلیغاتی می تواند به راحتی کسب و کارتان را به یک برند تبدیل کند و مشتری های بیشتر جذب شما شوند



هر کسب و کاری بنا به نوع محصولات و خدماتی که دارد یک شعار تبلیغاتی مناسب را انتخاب می کند تا به وسیله ی آن مخاطبین و مشتریان بیشتری را جذب خود کند. اما اگر این شعار تبلیغاتی را به صورت مناسب انتخاب نکنید به طبع پیام هایی که مخاطبین دریافت می کنند پیام هایی اشتباه است و این روی برندینگ کسب و کارتان تأثیر گذار است.

انتخاب کردن یک شعار تبلیغاتی دارای شرایطی است که به این راحتی ها نمی توانید آن را انتخاب کنید. این شرایط را به اختصار در زیر بیان کردیم:

- ✓ شعار تبلیغاتی باید کوتاه و به یاد ماندی باشد
- ✓ به نوعی در بر گیرنده مزیت محصول یا خدمات تان باشد

- ✓ شعار تبلیغاتی باید محصولات و خدمات شما را نسبت به رقبا متمایز نشان دهد
- ✓ شعاری انتخاب کنید که یک احساس مثبت را به دیگران منتقل کند
- ✓ و

با توجه به نکاتی که در ارائه ی شعارهای تبلیغاتی بیان شد سعی کنید قبل از اینکه کسب و کارتان را راه اندازی کنید وقت بگذارید و بهترین، مناسب ترین و شایسته ترین شعار تبلیغاتی با بهترین پیام مثبتی که می توانید به مشتریان خود بدهد را انتخاب کنید. شعاری که باعث شود مشتریان بیشتری را جذب کسب و کار خود کنید.

راهکار دوم: از شبکه های اجتماعی کمک بگیرید



چه خواهیم چه نخواهیم شبکه های اجتماعی مهمان ما هستند و این بهترین فرصت است که از آنها کمک بگیریم و کسب و کارمان را رو به پیشرفت و بهبودی ببریم و صد البته مشتریان خود را چند برابر کنیم. بیشتر اشخاصی که از اینترنت استفاده می کنند اولویت این استفاده را به شبکه های اجتماعی سپرده اند.

اما استفاده از شبکه های اجتماعی برای چندین برابر کردن مشتریان نیازمند این است که به صورت مداوم روی آن کار کنید و مطالب و محتوایی تولید کنید که مخاطبین را به سمت کسب و کارتان بکشاند. سعی کنید مطالبی را منتشر کنید که مطابق با کسب و کارتان باشد.

اگر بتوانید به صورت تخصصی در یک موضوع **تولید محتوا** کنید و آن را در شبکه های اجتماعی به اشتراک بگذارید به طور حتم مشتریان و مخاطبین بیشتری را جذب خود خواهید کرد. مشتریان زمانی به کسب و کارتان اعتماد می کنند که محتوایی ارزشمند و قدرتمند را در اختیار آنها قرار دهید. مطالبی که با هر مطالعه ی آنها نکته های بیشتری را بدست بیاورند نه مطالبی سخیف، بی ارزش و تکراری.

هر مطلبی که منتشر می کنید به نوعی یک شعار تبلیغاتی به حساب می آید و این شعارها در بر گیرنده یک پیام هستند. مشتریان با دریافت این پیام ها است که کسب و کار شما را انتخاب می کنند تا از خدمات و محصولاتش استفاده کنند. پس در انتقال این پیام ها خیلی خیلی دقت کنید.

راهکار سوم: روی بازاریابی که مشتریان انجام می دهند حساب ویژه ای باز کنید

بازاریابی دهان به دهان اگر به صورت مثبت از طرف مشتریان اجرا شود روی افزایش مشتری شما تأثیر زیادی دارد



قدرت و تأثیری که مشتریان در هنگام معرفی محصول یا خدمات شما برای دیگران دارند به هیچ وجه شما نخواهید داشت. هر چه قدر شما بخواهید محصولاتتان را برای دیگران معرفی کنید آنقدر تأثیرگذار نخواهد بود تا یک

مشتری بخواهد همان ها را برای دیگران توضیح دهد یا بهتر بگوییم: هر چه قدر شما در معرفی محصولاتان ضعیف عمل کنید مشتری با دیدی که نسبت به محصول شما دارد خیلی قدرتمندتر عمل می کند.

به این نوع معرفی کردن محصولات توسط مشتریان، [بازاریابی دهان به دهان](#) می گویند که راحت ترین و رایگان ترین بازاریابی در کل دنیا محسوب می شود. این مشتریان هستند که با بازخوردهایی که از محصولات و خدمات شما دریافت می کنند سعی می کنند آنها را به صورت مثبت یا منفی در اختیار دیگران قرار دهند.

پس اولین قدم در این بازاریابی رایگان این است که مشتری را راضی نگه دارید تا همین مشتری راضی کسب و کارتان را به دیگران معرفی کند و مشتریانان چند برابر شوند. اما برخورد نامناسب و بد بودن محصولات و خدمات هم نتیجه ای کاملاً عکس دارد و این امکان وجود دارد که همین مشتری های فعلی خود را هم از دست بدهید.

پس سعی کنید از این قدرت پنهان مشتریان خود به سود کسب و کارتان استفاده کنید و حتی اگر بتوانید به مشتریان پورسانت، تخفیف و هدایای تبلیغاتی بدهید مطمئن باشید که راضی تر از همیشه خواهند بود و این روی بازاریابی کسب و کارتان تأثیر مستقیم دارد.

به نظر شما آیا کار دیگری هست که انجام دهیم تا مشتریان راضی تر باشند؟

بله وجود دارد. سعی کنید با تمام وجودتان به صحبت های مشتریان گوش دهید و در اصطلاح یک شنونده ی فوق العاده باشید و هر چه انتقاد و پیشنهاد در اختیار شما قرار داد را یادداشت کنید و آن را در کسب و کارتان اگر قابلیت اجرایی دارد به اجرا در بیاورید.

برای اینکه مشتری بداند این صحبت های وی شنیده شده است یا خیر می توانید سر فرصت با وی تماس بگیرید و تمام مواردی را که در کسب و کارتان پیاده سازی کرده اید را به اطلاع وی برسانید. این مورد روی [بازاریابی دهان به دهان مشتری](#) و چند برابر شدن مشتریان جدید تأثیر فراوانی دارد.

راهکار چهارم: حضور در نمایشگاه ها و همایش ها برای شبکه سازی بیشتر

حضور مداوم و مستمر در نمایشگاه ها روی افزایش فروش و همچنین افزایش مشتری های کسب و کارتان تأثیر زیادی دارد



یکی از راهکارهای مهم در شبکه سازی و بدست آوردن مشتریان جدید این است که در نمایشگاه ها، همایش ها و کنفرانس هایی که مربوط به رشته ی کاری خودتان است شرکت کنید. با این کار شما مستقیماً با مشتریان برخورد می کنید و این خیلی مهم است که مشتریان به صورت حضوری محصولات و خدمات شما را مورد ارزیابی قرار می دهند.

شرکت کردن در این مکان ها مزیت های فراوانی دارد که به چند نمونه اشاره می کنیم:

- ✓ این نمایشگاه ها باعث می شود تا مشتری به سمت کسب و کارتان جذب شود
- ✓ مشتریان می توانند تمام محصولات و خدمات شما را مشاهده کنند
- ✓ مشتریان می توانند از نزدیک این محصولات و خدمات را لمس کنند و با آن کار کنند
- ✓ هر سوالی که در ذهن مشتری باشد می تواند جوابش را به صورت حضوری از شما دریافت کند
- ✓ هزینه ی حضور در این مراسم خیلی به صرفه تر از دیگر انواع تبلیغات است

- ✓ شرکت در این مکان ها به نوعی یک تبلیغ برای کسب و کارتان خواهد بود
- ✓ با شرکت در این مراسم خیلی سریع تر به یک برند تبدیل می شوید
- ✓ این نمایشگاه ها و همایش ها فرصتی برای افزایش مشتریان است
- ✓ می توانید با رقبای خودتان یک گروه تشکیل دهید و محصولات جدید به بازار عرضه کنید
- ✓ می توانید از مجله ها و روزنامه ها بخواهید با شما مصاحبه ای ترتیب دهند تا خیلی سریع تر پله های ترقی در برند شدن را بردارید
- ✓ این فرصت را دارید که با محصولات و خدمات جدید رقبای خودتان آشنا شوید و این روی ایده یابی کسب و کارتان تأثیر زیادی دارد

این مزیت هایی که گفته شد فقط نمونه ای از انواع مزیت های شرکت در نمایشگاه ها و همایش ها است. اگر قصد پیشرفت و ترقی و صد البته مهمتر از همه جذب مشتریان بیشتری دارید سعی کنید حداقل یک بار در سال در این مکان ها حضور بیابید تا به راحتی بتوانید کسب و کارتان را برای دیگران تبلیغ کنید.

راهکار پنجم: استفاده از وب سایت برای معرفی محصولات

**داشتن وب سایت در افزایش فروش آنلاین
و همچنین افزایش چندین برابری مشتری
تأثیر زیادی دارد**



کافنیاز
kafeniaz.com

تمام کسب و کارهای کوچک و بزرگ این روزها مجهز به یک سایت در بستر اینترنت هستند تا در ۲۴ ساعت شبانه روز و ۷ روز هفته توانایی معرفی محصولات و خدمات شرکت را داشته باشد. دیگر زمان آن گذشته مردم به صورت تلفنی یا حضوری تمام مشخصات یک محصول را از فروشنده بپرسند.

دوره ی آن است که با حضور موفق در اینترنت این اطلاعات را به صورت آنلاین در اختیار مخاطبین خود قرار دهید و این مورد روی [اعتماد سازی مردم نسبت به کسب و کارهای اینترنتی](#) هم تأثیر بسزایی دارد. مردم با این اعتمادی که از کسب و کارتان دارند تصمیم می گیرند که از سایت شما به صورت آنلاین خریداری کنند.

اما یک نکته ی مهم را نباستی فراموش کنید:

اگر سایتی طراحی کردید باید به صورت مداوم آن را به روز رسانی کنید و از همه مهمتر آن را برای موتورهای جستجو به خصوص گوگل بهینه سازی کنید.

این مورد از اهمیت ویژه ای برخوردار است. اگر مخاطبین نتوانند سایت شما را طبق یک سری اصول خاص و با یک کلمات کلیدی خاص در سطح اینترنت پیدا کنند، این سایتی که طراحی کرده اید اگر به تمام امکانات مجهز باشد، هیچ ارزشی نخواهد داشت.

شما با طراحی سایت قرار است مشتریان خود را چندین برابر کنید اما زمانی که مشتری نتواند شما را پیدا کند چه تضمینی وجود دارد که مشتریان بیشتری کسب کنید؟

سئو و بهینه سازی سایت خیلی مهم است و تأثیر زیادی روی جذب مشتری دارد. تا زمانی که سایت خودتان را مجهز به کلمات کلیدی و [فاکتورهای سئو](#) نکرده اید، نخواهید توانست از طریق اینترنت مشتری جذب کنید. این قوانینی است که از طرف سایت گوگل مطرح شده است و زمانی که سایت شما در نتایج جستجویش رتبه می دهد که این قوانین را رعایت کرده باشید.

سخن آخر

رعایت این ۵ نکته برای هر کسب و کاری در هر حوزه ای لازم و اجرایی است. به طور مثال اگر تصور می کنید که یک کسب و کار اینترنتی دارید و لزومی ندارد که با مخاطبین خود ارتباطی صمیمانه داشته باشید باید به شما بگوییم سخت در اشتباهید.

همان طور که به صورت حضوری بهترین برخورد را با مشتریان خود دارید باید به صورت غیر حضوری هم همان برخوردها را داشته باشید. چون این مشتری است که در هر صورت کسب و کار شما را به دیگران معرفی می کند. این نکته را مد نظر داشته باشید این نکات ارائه شده در این مقاله به یک باره مشتریان شما را چندین برابر نخواهد کرد اما با رعایت این موارد به شما قول می دهیم که به مرور زمان مشتریان شما چندین برابر خواهد شد به طوری که وقت سر خازندن هم نداشته باشید.