

دانستن این موارد به رونق کسب و کار شما کمک خواهد کرد

## ۳ راهکار برای رونق کسب و کار شما



تمام کسب و کارهای کوچک و بزرگ به این در و آن در می زنند تا رونقی در کسب و کارشان بوجود بیاید. راه های زیادی را امتحان می کنند اما باز به نقطه ی اول بر می گردند. با اینکه بهترین محصولات را با بهترین کیفیت تولید می کنند اما باز هم شاهد کاهش فروش خود هستند.

اگر توجه کرده باشید شرایطی که الان وجود دارد با شرایط چند سال گذشته خیلی فرق می کند. با رشد فناوری اطلاعات و داده های اطلاعاتی کسب و کارها هم رشد و نمو پیدا کرده اند.

تیم "کافه نیاز" این مقاله را مختص اشخاصی که به نوعی یک کسب و کار دارند تولید کرده است و راهکارهایی را ارائه داده است تا بتوانید رونقی در کسب و کار خود به وجود بیاورید.

با ما همراه باشید ....

## ۱. شناسایی نیاز مشتریان

شناسایی بازار هدف باعث می شود تلاش های بازاریابی شما هدفمند شود، و مشتریانی را برای خدمت رسانی انتخاب کنید که هم بیشترین نفع را به شما برسانند و هم محصولات و خدمات شما متناسب با نیاز آنها باشد.



kafeniaz.com

این روزها برد واقعی با کسی است که می داند برای مخاطبین و مشتریان خود چه محصولاتی باید تولید کند و به طور کلی نیاز آنها را شناسایی کرده باشد. بسیاری از کسب و کارها از این مهم پا را فراتر می نهند و نیاز مشتری را درک می کنند. آنها با تماس گرفتن با مشتریان خود نظرات آنها را در مورد محصول و خدمات ارائه شده جويا

می شوند و در این موقع است که می دانند که مشتری خود دقیقاً به چه چیزی نیاز دارند. آنها با استفاده از علایق مشتریان خود، محصولات و خدمات خود را تولید می کنند.

شما هم اگر مدیریت یک مجموعه ی کوچک یا بزرگ را بر عهده دارید سعی کنید اولین نفری باشید که با مشتریان خود تماس می گیرید و نسبت به علاقه و سلیقه مشتری خود، محصولات و خدماتش را درست می کند. این کار شما هم مشکل و نیاز مشتری را رفع می کند و هم برای مشتری ارزش قائل می شود.

## ۲. تمام محصولات و خدماتتان را به یک باره رو نکنید



همه ی ما انسان ها از یکنواختی بدمان می آید. همه دوست دارند که هیجان زده و شگفت زده شوند. متأسفانه بعضی از کسب و کارها یک اشتباه مهلک انجام می دهند و این است که در ابتدای کار تمام محصولات و خدمات خودشان را به یک باره برای مشتری و رقبای خود رو می کنند. این در ابتدای کار خیلی خوب است و مشتریان زیادی را جذب خود می کنید اما به مرور زمان، یکنواختی در کار بوجود می آید و مشتریان هم از یکنواختی متنفر هستند و همین باعث می شود که به سراغ رقبای شما بروند.

سعی کنید که در تمام مراحل کاری با مشتری اعم از تبلیغات، اطلاع رسانی، فروش مستقیم، فروش تلفنی، بازاریابی و ... همیشه مشتری را با محصولات و خدمات خود شگفت زده کنید. این کاری است که رقبای شما در عرصه **کسب و کار** انجام می دهند. سعی کنید به گونه ای عمل کنید که مشتری، **بازاریاب** شما شود و **بازاریابی** **دهان به دهان** را به صورت رایگان برای شما انجام دهد.

همین که شما نحوه ی مشتری مداری، قدرت بیان، نحوه ی ارائه ی محصول، ارائه ی خدمات و ... را به درستی و با شیوه ای جدید ارائه می دهید، مشتری به خودی خود به سمت شما جذب می شود. محصولات جدید خود را به مشتریان قدیمی نیز معرفی و پیشنهاد دهید.

### ۳. فروش را پایان کار ندانید





متأسفانه اشتباه بزرگی که برخی از کسب و کارهای انجام می دهند این است که آنها فروش را پایان داد و سست بین خود و مشتری می دانند. این اشخاص فقط به الان فکر می کنند و نوک دماغ خود را می بینند. اما کاری که شما باید انجام دهید این است که خدمات پس از فروش را راه اندازی کنید. به این فکر کنید که مشتری در کار با محصول یا خدمات ارائه شده به مشکل بر می خورد.

با راه اندازی این بخش به راحتی می توانید مشتریان جدید هم به دست بیاورید. چون مشتریان قدیمی خود را به مشتریان وفاداری تبدیل کرده اید که از این به بعد از شما خرید می کنند.

## سخن آخر

مشتری مداری اصولی دارد که باید آن را رعایت کنید تا بتوانید در کسب و کار خود رونقی ایجاد کنید. یکی از نیازهای مشتریان این است که صدای آنها شنیده شود. باید به صحبت های مشتریان خود گوش دهید و طبق آن محصولات و خدمات خود را اگر امکان دارد تولید کنید.

مشتریان دوست ندارند که فقط محصول به آنها فروخته شود. دوست دارند که در کنار آن خدمات پس از فروش هم ارائه شود. اینگونه است که مشتری بیشتر به شما اعتماد می کند. اعتماد در کسب و کار به یک باره بوجود نمی آید.

اگر می خواهید رونقی در کسب و کارتان بوجود بیاید، روی مشتریان خودتان سرمایه گذاری کنید.