

روش‌هایی برای کسب سود بیشتر در کسب و کار

چطور در کسب و کار خود، سود بیشتری کسب کنیم؟



تمام کسب و کارها در دنیا به فکر سود بیشتر هستند. فرقی نمی‌کند که کسب و کار کوچک و خانگی باشد و یا بزرگ و بین‌المللی. این قانون ایجاد یک کسب و کار است. با پیشرفت تکنولوژی، مشتریان هم به فکر خدمات بیشتر از کسب و کارهایی هستند که با آنها همکاری می‌کنند و توقع از این نوع کسب و کارها، بیشتر می‌شود. روش‌های مختلف تبلیغاتی وجود دارد که برای دیده شدن کسب و کار از آن استفاده می‌کنند ولی این نوع تبلیغات کاملاً هزینه بر است. در این میان هم روش‌هایی دیگر وجود دارد که رایگان و بدون هزینه است و کمی سرمایه گذاری روی خود و فراگیری مهارت‌های کافی می‌توانید از آن استفاده کنید. تیم "کافه نیاز" سعی دارد این موارد را برای شما بازگو کند. اگر برای سود شما کم است سعی کنید این مقاله را مطالعه نمایید و سپس آن را در کسب و کار خود اجرا نمایید. با ما همراه باشید

تأثیر اولین برخورد با مشتری



kafeniaz.com



در دنیای کسب و کار این مشتریان هستند که تصمیم می‌گیرند از شما خرید کنند یا خیر. شما به عنوان یک فروشنده می‌توانید به تصمیم‌گیری مشتریان خود سرعت ببخشید. مهم‌ترین برخورد در فروش یک محصول می‌تواند تأثیرگذارترین برخورد باشد. اولین برخورد تأثیرگذارترین برخورد است. اگر با لبخند بر مشتری خود وارد شدید و به گرمی دست وی را فشار دادید این در ذهن مشتری خیلی خیلی تأثیر بیشتری دارد تا دفعات بعد بخواهید این کار را انجام دهید.

۲. روش‌های مختلف بازاریابی را امتحان کنید

انواع روش‌های بازاریابی را در کسب و کار خود امتحان کنید



در دنیا روش‌های مختلف بازاریابی زیاد است اما شما نمی‌توانید همه‌ی آنها را اجرا کنید. بعضی از آنها آن قدر هزینه بر هستند که شما حتی نمی‌توانید به آنها فکر کنید. به طور مثال تبلیغات تلویزیونی. رسانه‌های دیداری به پادشاه تبلیغات معروف هستند و چون به صورت دیداری هستند تأثیر فوق العاده‌ای روی مخاطبین دارند. اما فوق العاده گران قیمت هستند.

راه حل چیست؟

سعی کنید بازار هدف خود را تقسیم بندی و کم کم شروع به فعالیت بازاریابی کنید. هر کدام از بازار هدف خود را با یک روش بازاریابی به اجرا در بیاورید.

اگر بازار هدف شما در اینترنت و شبکه‌های اجتماعی بیشتر فعالیت می‌کنند می‌توانید از بازاریابی آنلاین استفاده کنید.

اگر بازار هدف شما فروشگاه‌ها هستند، باید به صورت بازاریابی حضوری این کار انجام دهید. سعی کنید آنقدر خدمات خود را خوب ارائه دهید که بازاریابی دهان به دهان را خود مشتریان به صورت رایگان برای شما انجام دهند.

۳. اگر مشتری آماده خرید است او را جذب خود کنید برای جذب مشتری پیشنهادهای رد نشدنی به وی بدهید



در هنگام معرفی محصولات و خدمات به مشتری، سعی کنید سکوت کنید تا مشتری تصمیم بگیرد. اگر نیاز به زمان بیشتر دارد چند روز به وی فرصت دهید و سپس تماس مجدد بگیرید و یا حضوری با وی ملاقات کنید. در هنگام تماس مجدد سعی کنید پیشنهادی رد نشدنی در اختیار مشتری قرار دهید تا به جای رقیب، شما را انتخاب کند. در این جا این دیگر هنر و مهارت شما است که بتوانید مشتری را به سمت خود جذب کنید. مشتری کافی است که شما پیشنهادی رد نشدنی به وی ارائه دهید، آنگاه است که از شما می‌پرسد: اگر از شما خرید کنم، چطور با بنده حساب خواهید کرد؟ این سؤال یعنی من آماده خرید هستم. پس به سوالاتی که مشتری از شما می‌پرسد حتماً گوش دهید.

۴. تا جای ممکن روی نیاز مشتری تمرکز کنید

تا جای ممکن نیازهای مشتری را جدی بگیرید



زمانی که یک محصول را به مشتری خود معرفی می کنید سعی کنید روی نیاز مشتری تمرکز کنید. این یعنی به هیچ عنوان احتیاجی نیست به عنوان مثال به مشتری بگویید این محصول خارجی یا ایرانی است، یک سال گارانتی دارد، ۲۴ ماه خدمات پس از فروش داریم، سه روز مهلت تست دارید و این موارد اصلاً برای مشتری مهم نیست. تنها و تنها چیزی که برای مشتری است این است که بداند چه نیاز یا مشکلی از وی را می تواند برطرف کند. با مهارتی که در این مورد کسب می کنید به راحتی می توانید فروش خود را دو یا چند برابر کنید.

۵. با یک روش خلاقانه مشتریان خود را به مشتریان دائمی تبدیل کنید از احساسی که مشتریان در استفاده از محصول دارند سوال پرسید



kafeniaz.com

فروش پایان کار نیست. بلکه ابتدای راه است. تصور نکنید که با یک فروش کار تمام شده است. بر عکس سعی کنید این رابطه را به صورت دائمی و پایدار در بیاورید.

چطور این کار امکان پذیر است؟

بیشتر فروشندگان فروش را پایان کار می دانند اما با روابطی که در حین خرید و بعد از خرید محصول انجام می دهید می توانید مشتریان خود را به صورت مشتریان دائمی تبدیل کنید.

کافی است که در حین خرید بهترین برخورد را با مشتری داشته باشید. آن قدر خوب و متین صحبت کنید که هیچ جای شک و شبهه ای باقی نماند.

چند روز بعد از خرید محصول نیز می توانید با مشتری تماس بگیرید و هم از خریدش تشکر کنید و هم از احساسی که نسبت به خرید محصول دارد از وی بپرسید. از مشتری خود بپرسید که از خریدش راضی هست یا خیر. همین کار کوچک می تواند مشتریان وفاداری را برای شما به ارمغان بیاورد.

۶. ایده پردازی کنید

مشتریان به کسب و کارهایی که ایده های جدید دارند بیشتر جذب می شوند



مردم از کارهای تکراری خسته شده اند. آن‌ها دوست ندارند که کسب و کارهای تکراری را ببینند مگر اینکه ایده‌هایی خلاقانه در نحوه‌ی خدمات رسانی و ارسال محصول مشاهده کنند.

در این بین این شما و همکارانتان هستید که می‌توانید با ایده‌هایی که در ذهن دارید این کار را برای مشتریان خود انجام دهید. سعی کنید هفته‌ای یک بار جلسه‌ای با همکارانتان برگزار کنید و ایده‌هایی نو در اختیار همدیگر قرار دهید.

ایده‌هایی که بتوان آن را اجرا و عملی کرد. هر چه ایده دارید یادداشت کنید. حتی ایده‌های خنده دار. شاید همان ایده‌های خنده دار از نظر دیگران بهترین ایده برای اجرا باشد.
از همین الان شروع کنید.

۷. انتقادهای را از زبان مشتریان دائمی خود بشنوید

انتقادهای مشتریان، با ارزش ترین اطلاعات شما هستند



هیچ کسی از انتقاد شنیدن خوشش نمی آید به خصوص اگر از طرف خریداران خود هم باشد. اما اگر می دانستید که این انتقادهای تا چه اندازه به کسب و کار شما کمک می کند، سعی می کردید بخشی را راه اندازی کنید که فقط به انتقادهای دیگران گوش دهد. پیشنهاد ما این است که با مشتریان دائمی و وفادار خود تماس برقرار کنید و از نحوه ی ارائه خدمات، محصولات و نحوه ی ارسال محصولات خود بپرسید. این مشتریان شما هستند که بدون هیچ گونه رو در بایستی هر چه مشکل دارید را به شما ارائه می دهند و بهتر از آن این است که تمام این اطلاعات بدست آمده کاملاً رایگان است.

۸. با همه مشتریان خود به یک صورت رفتار کنید



بامشتریان آنقدر خوب رفتار کنید که برفورد رقیبان توهین محسوب شود.

رفتار دوگانه با مشتریان آنها را فراری می‌دهد. اگر مشتری از محصول و خدمات شما خوشش نمی‌آید سعی نکنید خود را ناراحت نشان دهید، شاید همین برخورد شما باعث شود که اگر دفعات بعد قصد خرید داشته باشد حتی اگر قیمت شما مناسب باشد به خاطر رفتاری که داشته‌اید از شما خرید نکند. سعی کنید با تمام مشتریان خود یکسان برخورد کنید. اگر مشتری خرید نمی‌کند وی را قانع کنید که این محصول فلان نیاز شما را برطرف می‌کند یا این محصول نسبت به دیگر محصولات این مزیت‌ها را دارد و در نهایت اگر

خرید نکرد به وی بگویید: امیدواریم دفعات بعد هم شما را ملاقات کنیم تا بتوانیم محصولات دیگر را به شما معرفی کنیم.

تلاش کنید همانگونه با مشتریان خود برخورد کنید که دوست دارید با شما برخورد کنند.

سخن آخر

چه بخواهید چه نخواهید شما با مشتریان خود در ارتباط هستید. هر چه ارتباط با مشتریان خود را بیشتر کنید افزایش فروش چند برابری خواهید داشت.

هر چه مهارت‌های خود را افزایش دهید باز هم کم است. سعی کنید روی خودتان سرمایه گذاری کنید. مهارت‌ها و توانایی‌های جدید یاد بگیرید و در کسب و کارتان از آنها استفاده کنید. رمز موفقیت در کسب و کار این است که روی توانایی‌ها و مهارت‌های بیشتر و بیشتر سرمایه گذاری کنید.

ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید

