

## ترفندها و روش‌هایی برای جذب مشتری جدید



در دنیای کسب و کار مدرن و رو به رشد امروزی، هر روز روش‌هایی جدید برای جذب مشتری بوجود می‌آید. در این روزها نگه داشتن مشتری بسیار سخت‌تر است و اگر شما هم زود دست به کار نشوید و مشتری‌های جدید جذب نکنید از قافله عقب خواهید افتاد.

ترفندها و روش‌های زیادی وجود دارد که بتوانید مشتری‌هایی جدید جذب بازار کسب و کار خود کنید. در این مقاله تیم "کافه نیاز" این روش‌ها و ترفندها را ارائه خواهد داد تا کمکی کرده باشد در جهت رشد و ارتقای کسب و کار شما.



شما زمانی می‌توانید محصول و خدمات خودتان را به فروش برسانید که دو حالت بوجود بیاید:

۱. مشتری خودش به سراغ شما بیاید و از شما درخواست محصول و خدمات کند
۲. شما در مشتری نیازی بوجود بیاورید

موضوع بحث ما در قسمت دوم خلاصه می‌شود. جایی که شما با مهارت قدرت بیان و بازاریابی که از خود نشان می‌دهید به گونه محصول و خدماتتان را معرفی خواهید کرد که مشتری این نیاز را در خودش ببیند که به محصول شما نیاز دارد.

نکته‌ای که باید مد نظر داشته باشید این است که با توجه به مواردی مانند میزان تحصیلات، میزان درآمد، سن، شخصیت، نوع کسب و کار و ... می‌توانید محصولتان را به مخاطبین هدف خود معرفی و در اختیارش قرار دهید.

به مشتری‌های قدیمی بیشتر بها بدهید



به قول برایان تریسی: ۲۰ درصد از مشتری‌های شما حدود ۸۰ درصد خریدهای شما را انجام می‌دهند.

این ۲۰ درصد از نظر برایان تریسی یعنی همان مشتری‌های قدیمی یا همان مشتری‌های وفادار. برای این مورد نیز راه حل این است که می‌توانید به این مشتری‌های وفادار تخفیف و امتیازاتی ویژه ارائه دهید. این کار شما یعنی این که برای مشتری‌هایتان ارزش و بها قائل هستید و همین ترفند کوچک شما باعث می‌شود که [بازاریابی دهان](#) به [دهان](#) را خود مشتریان انجام دهند و کسب و کارتان را به دیگران به صورت رایگان معرفی کنند. این یک روش کاملاً کاربردی و جوابگو است. می‌توانید امتحان کنید.

از قدرت شبکه‌های اجتماعی برای بازاریابی غافل نشوید



این روزها با بست و گسترش اینترنت و دنیای وب، شبکه‌های اجتماعی مهمان خوانده و ناخوانده تمام خانه‌های مردم شده است و نسبت به خود اینترنت بیشتر اثر گذارتر است. شبکه‌های اجتماعی بزرگ و کوچک نمی‌شناسد و با همین اپلیکیشن‌ها می‌توانید کسب و کار خود و همچنین نام خود را به عنوان یک برند، ثبت کنید.

مزایایی که در شبکه‌های اجتماعی وجود دارد انکار ناپذیر است. به عنوان مثال می‌توانید از اپلیکیشن محبوب ایرانی‌ها یعنی [اینستاگرام](#) با به اشتراک گذاری تصاویر و فیلم‌هایتان استفاده نمایید. نفوذ شما در دل مشتری‌هایتان می‌تواند باعث تداوم ارتباط شما با آنها شود.

با استفاده از سایت، فروشتان را به صورت آنلاین ادامه دهید



در دنیای مدرن امروزی بیشتر شرکت‌های بزرگ و کوچک روش‌های زیادی برای بازاریابی محصولات خودشان دارند. یکی از این روش‌ها طراحی سایتی است که بتوانید محصولات خود را به صورت آنلاین در اختیار مشتری قرار دهید. این مورد باعث می‌شود که مشتری مراجعه حضوری نداشته باشد.

## ارتباطی قوی با شرکتهای بزرگ برقرار کنید



اگر شرکت و کسب و کاری نوپا هستید و نیاز به این دارید که مردم شما را بشناسند، پس سعی کنید که با شرکتهای قدیمی و بزرگ در این عرصه ارتباطی تنگاتنگ برقرار نمایید. سعی کنید بازاریابی و برند سازی را بر عهده این شرکتها قرار دهید هر چند هزینه بر باشد. چه بسا که پس از پرداخت هزینههای بازاریابی مشتریهایی را جذب خود کنید.

تنها یک رئیس وجود دارد، مشتری. او می تواند هر کسی در شرکت،  
از مدیرعامل گرفته تا پائین را اخراج کند تنها با خرج کردن پولش



kafeniaz.com

مدیران موفق، جهانی می اندیشند و منطقه ای عمل می کنند..