

چگونه با مشتری کمتر، پول بیشتری به دست آوریم؟



منبع: www.modiresabz.com

نویسنده: کارول روث - خلاقیت شماره ۱۰۸
موضوع: فروش
برای خواندن جدیدترین مطالب مدیریت و بازاریابی به سایت مدیرسبز مراجعه کنید!
برای دانلود صدها مقاله مشابه این مطلب عضو سایت مدیر سبز شوید!

من تخصص‌های زیادی دارم اما یکی از کارهای موردعلاقه‌ام این است که به مشتری‌هایم کمک کنم از طریق خریدارانشان پول زیادی به دست آورند. باوجوداینکه با برندهای معروفی کار کرده‌ام، اما لذت بیشتری از کار کردن با مشتری‌های معمولی‌ام که با کمک من، پول زیادی از مشتری‌های اندکشان به دست آورده‌اند، می‌برم. پرسش اینجاست که چگونه می‌توان موفق شد؟ من چند راز به شما می‌گویم که می‌تواند کمکتان کند:

محاسبه کنید

چند مشتری فعال دارید؟ اگر شما سالیانه محصولات یا خدماتی به ارزش صد دلار را به هزار مشتری بفروشید، سود سالانه شما شش رقمی می‌شود. اگر هزار دلار به هر مشتری بفروشید، فروش سالیانه شما به یک میلیون دلار می‌رسد. اکنون ممکن است این مقدار زیاد به نظر برسد اما سالانه هزار دلار کمتر از ماهیانه ۵۰۰ دلار یا هفته‌ای ۲۵ دلار است، بنابراین محاسبه کنید چند وقت یک‌بار به خرید مشتری‌هایتان نیاز دارید. این کار به شما کمک می‌کند تا راه‌هایی را که در کسب و کارتان استفاده می‌کنید اصلاح کنید.

پیشنهاد‌های جذاب ارائه دهید

حالا که شما می‌دانید چند وقت یک‌بار به مشتری‌هایتان (با سرمایه مشخص) نیاز دارید، باید مطمئن شوید که آیا محصولات و خدمات کافی برای این تعداد مشتری دارید یا خیر. اگر ندارید یا می‌خواهید تعدادشان را افزایش دهید، به این فکر کنید که کدام محصولات و خدمات فرعی را می‌توانید به آن‌ها اضافه کنید. خلاق باشید، پیشنهاد‌های خاص و محدود برای مشتری‌ها ایجاد کنید. شما می‌توانید خرید کالا یا خدمات منحصر به فردی را فقط برای یک بازه زمانی محدود امکان‌پذیر کنید، یا این کار را به صورت قرعه‌کشی میان مشتریان انجام دهید. همچنین می‌توانید برای خرید بیشتر از مقدار معین، جایزه تشویقی بگذارید. ابتکار شرکت من این بود که برای مشتری‌هایی که یک مجموعه کامل خریداری کنند، جایزه‌ای قراردادیم که باعث شد تعداد



مشتری‌ها دو برابر شود. با این روش فرصت خوبی به دست می‌آورد تا با برندهای دیگر همکاری کنید.

مشتریان را با محتوای جالب سرگرم کنید

یکی از دلایل موفقیت شرکت ما این است که از مشتری‌ها فقط تقاضای پول و خرید نمی‌کنیم، بلکه محتوای جالبی برایشان فراهم می‌کنیم. وقتی شما مشتاقانه ایمیل‌ها را بخوانید و در شبکه‌های اجتماعی فعال باشید، باعث می‌شوید که مشتری بیشتر مجذوب شرکت و محصولاتتان شود و زمانی که به آن‌ها پیشنهاد خرید می‌دهید، خسته‌کننده به نظر نمی‌رسد. بر اساس کسب‌وکارتان شما می‌توانید در وبسایتتان، وقایع آموزشی را به صورت آنلاین یا آفلاین پخش کنید، پشت‌صحنه‌های فیلم‌ها و سریال‌ها را آپلود کنید و همچنین می‌توانید از مدیران، طراح محصولات و افراد معروف فیلم بگذارید.

یادآوری کنید

گاهی جذب دوباره مشتری‌ها به‌سادگی با یادآوری به آن‌ها از طریق ایمیل خودکار، تماس تلفنی یا پیامک میسر می‌شود. اگر شما یک پیشنهاد با بازه زمانی محدود دارید، آن‌ها را مطلع کنید و تا آخرین مهلت به آن‌ها یادآوری کنید.

اگر شما سرویسی برای نظافت منزل ارائه می‌دهید که مشتری‌ها می‌توانند ماهی یک‌بار از آن استفاده کنند و شش هفته از آخرین استفاده مشتری شما می‌گذرد، هر چه سریع‌تر با او تماس بگیرید و او را تشویق کنید که بیشتر از این سرویس استفاده کند.

در دسترس باشید

همان‌طور که می‌توانید میلیون‌ها دلار از طریق مشتری‌های ثابت‌تان به دست بیاورید، آن‌ها می‌توانند منبع خوبی برای افزایش مشتری‌های شما باشند. به این خاطر که مردم تمایل دارند با افرادی که علایق یکسانی با آن‌ها دارند در ارتباط باشند، ایجاد انگیزه قوی برای تبلیغ شرکت‌تان می‌تواند منجر به برد بزرگی برای کسب‌وکارتان شود. از آنجاکه هر صنعتی قوانین مختلفی در این مورد دارد، شما می‌توانید از شرکت‌های معروفی الگوبرداری کنید که مشتریان ثابت و جدیدشان را به تبلیغ کالاها و خدماتشان تشویق کرده‌اند و موجب پیشرفت کسب‌وکارشان شده‌اند.

تبلیغ کردن را برای مشتریانتان آسان کنید و پاداش مناسبی برای آن‌ها در نظر بگیرید.