



ایده‌هایی برای دارندگان فروشگاه

۱. تقویمی تولید کنید و بر روی آن نام و آدرس و تلفن فروشگاهتان را بنویسید و آن را به مشتریان هدیه دهید.
۲. در طرف دوم کارت ویزیت فروشگاه، محصولاتی را که می‌فروشید نام ببرید.
۳. همیشه کارت ویزیت به همراه خود داشته باشید و آن را به آسانی به دیگران بدهید.
۴. سعی کنید آدرس‌های پستی خریداران را جمع‌آوری کنید.
۵. بروشوری تهیه کنید و کلیه محصولات و خدمات فروشگاه را در آن توضیح دهید.
۶. برای فروشگاه یک وبسایت درست کنید و به مشتریان توصیه کنید، برای آگاهی از محصولات جدید به سایت مراجعه کنند.
۷. توصیه‌های مشتریان را بر روی کاغذی نوشته و در داخل فروشگاه نصب کنید.
۸. در مجلات و نشریات مقاله بنویسید، این کار اعتبار شما را به عنوان فروشنده

حرفه‌ای، چندین برابر خواهد ساخت.

۹. با نصب سیستم پاسخگوی خودکار تلفنی، مشتریان بعد از ساعات کاری را از دست ندهید.

۱۰. مشخصات فروشگاه را در کتاب اول درج کنید.

۱۱. با آمارگیری منظم، کم فروش‌ترین روز هفته را بیابید و در آن روز، حراج یک روزه برگزار کنید.