



## چهارده پیشنهاد کوتاه و موثر که می‌تواند فروش شما را افزایش دهد؟

- ۱) حتماً به مشتریان خود اشانسیون (نمونه تبلیغاتی مجانی) را ارائه دهید. این کار به مشتری اجازه می‌دهد تا بدون اینکه پولی برای محصول شما پرداخت کرده باشد آن را امتحان کند.
- ۲) کلاس‌های آموزشی رایگان برگزار کنید. مثلاً اینکه چگونه از لوازم آرایشی شما استفاده کنند؟ چگونه با محصول شما یک اصلاح سر زیبا داشته باشند؟ چگونه با استفاده از محصول شما پوست خود را شاداب نگه دارند؟ چگونه با استفاده از محصول شما گل‌های باغچه خود را شاداب نگه دارند؟ چگونه دیوار خانه خود را تعمیر کنید؟ و ...
- وقتی مشتری از نزدیک طریقه استفاده از محصول شما را ببیند مشتاق می‌شود که علاوه بر محصول شما تمام لوازم جانبی که شما در کار خود استفاده کردید را هم خریداری کند.
- ۳) برگزاری کارگاه‌ها (workshop) تقریباً مثل مثال بالا می‌باشد و می‌تواند برای لوازم مورد نیاز برای طراحی فضای سبز در یک محیط آزاد در نظر گرفته شود.
- ۴) محصول خود را به عنوان هدیه در کنار یک خرید دیگر به مشتری ارائه دهید.
- ۵) اگر مثلاً محصول شما یک تیشرت ۲۵ دلاری است آن را در مقابل هر ۵۰۰ دلار خرید به مشتری ارائه دهید. این موضوع در چشم مشتری بسیار بزرگ جلوه می‌کند و در نهایت سود به شما برمی‌گردد.
- ۶) این شعار را در کار خود اجرا کنید. «یکی بخر، ۲ تا ببر».
- ۷) کارت‌های قرعه‌کشی برای محصولات خود ارائه دهید. مثلاً اگر یک مشتری تا یک مبلغ خاصی از فروشگاه شما خریداری کرد به او کارت قرعه‌کشی دهید تا در یک قرعه‌کشی بزرگ شرکت کند.
- ۸) یک شعار دیگر هم هست که باعث می‌شود مشتری به طرف محصول شما بیاید. «امروز بخرید و در طول دوازده ماه پول محصول خود را پرداخت کنید».
- ۹) چندین محصول را با یک بسته‌بندی در اختیار مشتری قرار دهید. این کار مخصوصاً در مورد لوازم آرایشی بسیار کاربرد دارد. گاهی یک محصول فروش کمتری دارد. به این ترتیب شما می‌توانید محصولات پرفروش خود را در کنار محصولات کم‌فروش به مشتری ارائه دهید.
- ۱۰) دقیقاً در زمانی که مشتری در گرماگرم خرید از شماست محصولات دیگر خود را که در رابطه با خرید اوست به او معرفی کنید. احتمال خرید مشتری در این زمان بسیار زیاد است.
- ۱۱) اطلاعات خود را در مورد محصول به صورت خلاصه و مفید در اختیار مشتری قرار دهید. می‌توانید این اطلاعات را همراه با بروشور به آنها ارائه دهید.
- ۱۲) در کنار محصول خود خدمات پس از فروش رایگان ارائه دهید.
- ۱۳) اجازه دهید تا مشتری به صورت رایگان با شما در تماس باشد و از روش‌های استفاده صحیح محصول شما مطلع شود.
- ۱۴) طراحی خوبی را برای بسته‌بندی محصول خود در نظر بگیرید. درست است که این کار هزینه‌هایی در بر دارد اما در نهایت باعث جلب مشتری و افزایش فروش شما می‌شود.

محسن رهنمود

مشاور و مدرس برند، بازاریابی، فروش و تبلیغات

تحلیل‌گر کسب‌وکار

کرج، پایین‌تر از سه راه گوهردشت، جنب پل شهدای پلیس، ابتدای بلوار سرداران شرقی، ساختمان آسیا، طبقه ۲، واحد ۴

۰۹۱۲۴۴۰۰۲۹۴

۰۲۶۳۲۷۴۶۴۲۵

۰۲۶۳۲۷۱۷۳۲۲