

3 elementos cruciales para aumentar las cifras de ventas

Los especialistas en marketing de todos los nichos tienen puntos en común cuando se trata de facturas. Sí, todos los meses hay una nueva pila de facturas que exigen ser pagadas. ¿Habrá suficientes ganancias para pasar el tiempo de pago de facturas sin inmutarse? ¿O te preocupas por si llegarás al punto de equilibrio? No tiene que ser víctima de sobres y hojas de papel de 8 x 10. Implemente estas 3 técnicas para impulsar sus ventas.

1. Encuentre más clientes

Lo primero que nos viene a la mente cuando pensamos en ganar más dinero es conseguir más clientes a través de nuestras puertas. De hecho, la mayoría de la publicidad se centra en hacer precisamente eso. Hay varias cosas que puede hacer para atraer a más clientes a que le compren.

Implementar seguimientos

Los gurús del marketing han descubierto que los seguimientos pueden aumentar las tasas de conversión de sus clientes hasta en un 50%. ¡Eso es una gran mejora! No deje que los clientes potenciales se desvanezcan. Mantenga abiertas las puertas para futuras comunicaciones y observe el drástico crecimiento de sus ganancias.

Fomentar las referencias

Cada cliente satisfecho le contará a 3 amigos o familiares sobre su negocio, sin ánimo. Imagina lo que pasaría si comienzas a recompensar tus esfuerzos.

Obtenga publicidad gratuita

Casi todo el mundo está atento a las noticias locales. ¡Oye, es más divertido saber qué sucede cuando reconoces personalmente los nombres y las caras impresas! Encuentre formas de hacer que su empresa sea de interés periodístico y capte la atención de clientes potenciales sin siquiera pagar tarifas de publicidad.

2. Vender más por cliente

Piénselo. ¿Cómo puede hacer que todos los clientes que cruzan sus puertas gasten más dinero antes de volver a salir? Aquí hay 3 consejos seguros para aumentar las ganancias:

Aumente sus precios.

Oye, puede que eso no sea tan malo como crees. Junto con el aumento de precio, concéntrese en aumentar el valor percibido de su producto. Sí, todos esperamos pagar un poco más por material de alta calidad. No todo el mundo está empeñado en encontrar el precio más barato en la ciudad. Es posible que esté más interesado en una calidad duradera.

Agregue algunos productos o servicios de alta calidad a su negocio.

Nunca es aconsejable poner todos los huevos en una canasta. Es por eso que los expertos en marketing diversifican sus productos y servicios. Piénselo de esta manera. Es posible que los

productos de mayor precio no generen tantas ventas, pero cada venta generará una ganancia mucho mayor. No es necesario realizar tantas ventas para obtener el mejor resultado del trato.

Vender

Ofrezca a cada cliente un producto adicional que acentúe su compra actual en el registro. ¡Oye, tal vez olvidaron que necesitan baterías para el juguete que van a recibir como regalo de cumpleaños de su sobrina! Puedes ser un héroe. Un héroe más rico.

3. Venda con más frecuencia

El hecho de que es más fácil venderle a las personas que lo conocen y confían en usted es obvio. A veces nos concentramos tanto en los nuevos clientes que extrañamos la mina de oro en nuestro propio patio trasero. Aproveche el arduo trabajo que ha invertido para ganar los clientes leales que ya tiene con estas ideas:

Crea una oferta especial

Demuestre a sus clientes que los aprecia y comprende sus necesidades con una oferta especial diseñada solo para ellos. Les agradecerá y venderá más en el proceso.

Agregar nuevos productos

Aumente la cantidad de productos que ya tiene disponibles, especialmente los productos que sus clientes han solicitado. Ellos sabrán que los estás cuidando y llevarás su agradecimiento al banco.

Comunicar

Véndase usted mismo de forma regular. No olvide informarles sobre las próximas ofertas especiales que agradecerán. Sobre todo. Siga vendiéndose los beneficios de los productos o servicios que ofrece.