

۵ اقدامی که روی فروش محصول شما تأثیر مستقیم خواهد داشت

بدون تردید هدف اصلی هر شرکتی فروش محصولات خود است و این موضوع باعث می شود تا برند مذکور بتواند در بازار خود باقی بماند. با این حال این موضوع به سادگی صورت نگرفته و باتوجه به خارج شدن بازار از حالت انحصاری چند شرکت و حضور رقبای متعدد، بسیار دشوار شده است. به همین خاطر لازم است تا در این زمینه کاملاً هوشمندانه عمل کنید.

در این زمینه از جمله اقداماتی که می تواند کاملاً مؤثر باشد این است که نگاهی به کمپین های موفق سایر برندها داشته باشید. این موضوع به عملکرد شما چارچوبی درست خواهد بخشید که تضمین موفقیت شما خواهد بود. در واقع این مقاله حاصل تماشای ۶۶ تبلیغ تاریخی جهان بوده و حاوی نکات ارزشمندی در راستای موفقیت در زمینه فروش بهتر محصولات است. جالب است بدانید که در این رابطه تنها هزینه کردن معیار اصلی نیست و بسیاری از موارد موجود تنها خلاقیت خوبی را ارائه کرده اند.

همچنین توجه داشته باشید که میزان تبلیغات کاملاً باید با نیاز شما متناسب باشد. در واقع این موضوع که صرفاً تبلیغاتی گسترده داشته باشید، نمی تواند موفقیت را برای شما به ارمغان آورد. مثال بارز این موضوع شرکت اپل است که به رغم تبلیغات نه چندان زیاد (در مقایسه با سایر برندهای فعال در این حوزه) برای چندمین سال پیاپی جایگاه نخست را حفظ کرده است.

در همین راستا و در ادامه به بررسی پنج اقدام مؤثر در این رابطه خواهیم پرداخت

مطلب مرتبط: راه هایی کاربردی برای افزایش فروش

۱- داستانی واقعی را در رابطه با محصولات خود بیان کنید

اگرچه برخی بر این باور هستند که هدف باید صرفاً فروش محصول باشد و در این مسیر هر اقدامی ضروری است، با این حال واقعیت این است که هدف شما باید حفظ مشتری باشد و نه صرفاً فروش محصول تنها برای یک بار. این موضوع بسیار مهمی است که باید مورد توجه قرار گیرد. در واقع شرکت شما نیاز به آموزش همگانی خصوصاً برای فروشندگان دارد تا عملکرد مورد نظر را از خود ارائه دهند. در این زمینه توصیه می شود تا تمرکزتان را روی ویژگی های مثبت محصولات تان قرار دهید و با مخاطب صادق باشید. این موضوع تأثیر به مراتب بیشتری بر وی خواهد گذاشت. در واقع این موضوع یک واقعیت است که هیچ محصولی کامل نیست، با این حال تلاش های شما برای بهبود و صداقت کاری شماست که تفاوت ها را رقم خواهد زد. نکته دیگری که باید در این زمینه مورد توجه قرار دهید این است که تبلیغات شما باید توسط تیمی حرفه ای صورت گیرد تا نتیجه فوق العاده ای به همراه داشته باشد.

۲- اقدامات جدید را با توجه به خصوصیات جامعه هدف صورت دهید

اگرچه تنوع بخشی به کارها از جمله مواردی است که می تواند یکنواختی را از بین ببرد، با این حال این موضوع لازم است تا کاملاً با توجه به خصوصیات جامعه شما باشد. برای مثال برند LIFE SAVERS در اقدامی نوین تم جدیدی از نوشیدنی را روانه بازار کرد که در سطح ملی با شکستی جدی مواجه شد و شرکت را در شرایطی بحرانی قرار داد. علت وقوع این موضوع نیز در عدم توجه به آزمایش های آن بوده است. در واقع تمامی افرادی که برای امتحان کردن طعم این نوشیدنی مراجعه کردند، همگی از یک منطقه بوده و این موضوع باعث شد تا نتایج حالتی جامع نداشته باشد و تنها در منطقه مذکور با استقبال خوب مواجه شود. در همین راستا بسیار مهم است که اقدامات جدید تحت آزمایش قرار گرفته و جامعه آماری شما نیز با توجه به سطح گستردگی محدوده توزیع محصول باشد.

۳- کاری را انجام دهید که سایرین در رابطه با آن هیچگونه اقدامی صورت نداده اند

توجه ما در این قسمت متوجه برند خلاق نایک است. در واقع این برند موفق شد با انجام کارهای متداول به نحوی متفاوت، خود را در بازار مطرح سازد. از جمله اقدام های متفاوت این شرکت این بوده است که آنها اقدام به عقد قرارداد مادام العمر با ستارگان مشهور کرده و با این اقدام طرفداران آنها را به مشتریان خود تبدیل کردند. این موضوع در حالی بود که سایر برندهای فعال در زمینه تولید پوشاک ورزشی، هرساله بهترین ها را هدف قرار می دانند که این تنوع بیش از حد مخاطب را گیج می کرد و باعث می شد نتوانند ارتباط لازم را با مدل های تبلیغاتی برقرار کنند.

۴- میزان فروش به مشتریان وفادار خود را افزایش دهید

با ظهور دو برند نوشیدنی کوکاکولا و پیسی به یکباره میزان فروش شیر در آمریکا با کاهشی چشمگیر مواجه شد. در واقع دیگر این نوشیدنی جذابی برای مخاطب نداشته و همین موضوع باعث شد تا آنها به سراغ پدیده جدیدی بروند. این باعث شد تا اداره لبنیات ملی در اندیشه تبلیغ بیشتر محصولات خود باشد که با شکایت مواجه شد. همین موضوع باعث شد تا آنها به فکر سیاستی جدید بیفتند و به جای آنکه به دنبال مشتری جدید باشند، با ارائه تخفیفاتی، میزان فروش خود را به مشتریان قدیمی و ثابت خود افزایش دادند. این موضوع وضعیت را از حالت بحران خارج کرد و باعث شد از ورشکستگی رهایی یابند.

مطلب مرتبط: آیا در فروش محصولات تان با مشکل روبه رو هستید؟

۵- شکست های خود را سریعاً برطرف کنید

در واقع لازم است تا شما در مواجهه با شکست های مختلف تنها به دنبال خارج کردن سریع خود باشید و این موضوع به این معناست که شما اجازه اشتباه به خود و سایر اعضای تیم شرکت را داده، با این حال به جای بهانه تراشی علت را بیابید و سریعاً شکاف به وجود آمده را برطرف کنید. بسیاری از مدیران سیاست هایی کلی را برای خود تعیین می کنند و تحت هیچ شرایطی از آنها خارج نمی شوند که این موضوع با توجه به روند بسیار تغییر پذیر بازار، نمی تواند موفقیت را برای شما به همراه داشته باشد. توجه داشته باشید که شکست های شما در صورتی که طولانی مدت شوند، مشتریان را نسبت به شما بی اعتماد خواهند کرد، با این حال توانایی رسیدگی سریع می تواند به مزیت شما تبدیل شود.