



Fie ca ai o afacere la inceput de drum sau esti deja de ceva timp pe piata, este firesc sa iti doresti sa atragi clienti noi. In acest mod, business-ul tau creste, iar tu obtii mai mult profit. Acest lucru nu este insa usor, deoarece necesita timp pentru documentare si studiu in prealabil.

Iata 3 moduri practice prin care poti castiga clienti noi:

1. Trateaza-ti clientii vechi cu profesionalism

Recomandarile prietenilor si ale cunostintelor cantaresc adeseori mai mult decat orice reclama. Nu este de mirare ca poate cea mai eficienta metoda de marketing este cea word of mouth (din gura in gura). Asadar, daca faci in asa fel incat actualii clienti sa fie indeajuns de multumiti incat sa vorbeasca despre tine mai departe, este foarte posibil sa castigi clienti noi. Comporta-te mereu ca un profesionist si ofera intotdeauna servicii si produse de calitate. Analizeaza clientii pe care ii ai deja pentru a ajunge sa ii cunosti si ai grija sa primeasca mereu ce au nevoie. Experienta proprie este cea care conteaza cel mai mult si, in functie de aceasta, o persoana va vorbi de bine sau de rau despre business-ul tau. Daca i se vor cere sfaturi unei persoane ce a avut o colaborare buna cu afacerea ta, exista o probabilitate mare ca aceasta sa te recomande si sunt mari sanse ca tu sa ai un nou client.

2. Ofera cateva oferte noi

Majoritatea oamenilor sunt foarte receptivi la oferte, reduceri si pachete promotionale. Prin urmare, unul dintre cele mai bune moduri de a atrage atentia asupra unui business este sa vii in fata potentialilor clienti cu variante de felul acesta. Trebuie sa ii convingi ca nu vor mai intalni in alte locuri serviciile/produsele pe care le oferi si ca ele sunt speciale.

Fii inovativ! Poti, de exemplu, sa organizezi concursuri cu premii constand in reduceri. De asemenea, vei obtine [profituri](#) mai mari daca oferi discounturi la al doilea produs cumparat. Ofera promotii si vei castiga clienti!

3. Investeste in promovare

Desigur ca pentru a ajunge sa fii cunoscut de clienti noi, trebuie sa te faci cat mai vizibil. Poti sa alegi sa iti faci promovare prin metode traditionale (reclama in ziare, reviste sau la tv, brosururi si flyere distribuite pe strada) ori sa optezi pentru variantele online (construirea unui site si actualizarea constanta a acestuia, reclame pe retelele de socializare). De asemenea, poti cere ajutorul unei platforme de comunicare prin sms, pentru a-ti face cunoscuta afacerea. Gasesti aici cateva [preturi pentru marketing prin sms de la SMSO](#), ca sa iti faci o idee despre cat ar trebui sa investesti in acest serviciu. Ai grija, insa, la mesajul pe care il transmiti in timp ce te promovezi. Tot ceea ce ajunge in fata publicului trebuie sa te reprezinte, iar imaginea brandului tau este extrem de importanta. Ea va determina daca cineva care nu te cunoaste este sau nu interesat sa afle mai multe despre tine si, ulterior, sa cumpere ce ai de oferit.

TOP 3 metode pentru a atrage clienti noi daca ai o afacere

Scris de Sighet Online

Marti, 27 Iulie 2021 07:23 - Ultima actualizare Marti, 27 Iulie 2021 07:26

Cu siguranta business-ul tau va creste si vei avea o multime de clienti noi daca vei veni constant cu oferte carora sa le faci o buna reclama, in timp ce ai grija sa oferi clientilor existenti cea mai buna experienta.