

ਵਿਕਰੀ ਵਧਾਉਣਾ

ਤੁਸੀਂ ਵਿਕਰੀ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਾ ਕੇ ਜਾਂ ਨਵੀਆਂ ਮਾਰਕੀਟਾਂ ਲੱਭ ਕੇ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਵਿਕਰੀ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਵੇਂ ਉਤਪਾਦ ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਲਿਆਉਣੀਆਂ ਪੈਣ, ਆਪਣੀ ਮਾਰਕੀਟ ਦਾ ਦਾਇਰਾ ਵਧਾਉਣਾ ਪਵੇ, ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਵਧਾਉਣੀਆਂ ਪੈਣ ਜਾਂ ਗਾਹਕ ਸੇਵਾ ਵਧਾਉਣੀ ਪਵੇ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਨਿਰਮਾਤਾ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇਸ ਦਾ ਮਤਲਬ ਮੰਗ ਦੀ ਪੂਰਤੀ ਲਈ ਆਪਣਾ ਉਤਪਾਦਨ ਵਧਾਉਣਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਨਵੇਂ ਉਤਪਾਦ ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ

ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਲਈ ਉਤਪਾਦਾਂ ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਵਡੇਰੀ ਜੱਦ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੇਖਣ ਲਈ ਮਾਰਕੀਟ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ ਕਿ ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਲਈ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਛਾ ਵੀ ਹੈ। ਜਾਂਚ ਦੇ ਇੱਕ ਵਰਗ ਵਜੋਂ ਆਪਣੇ ਮੌਜੂਦਾ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਅਜਮਾਉਣ ਬਾਰੇ ਗ਼ੌਰ ਕਰੋ। ਇੱਕ ਜਾਂਚ ਵਰਗ ਕੋਲੋਂ ਹਾਸਲ ਰਾਇ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਜੋਖਮਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁੱਝ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਅਤੇ ਇਹ ਸਿੱਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ ਕਿ ਉਤਪਾਦ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ। ਮੰਡੀਕਰਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਵੱਲ ਖਾਸ ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਤਾਂ ਜੋ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਪਤਾ ਹੋਵੇ।

ਨਵੀਆਂ ਘਰੇਲੂ ਮਾਰਕੀਟਾਂ ਵਿੱਚ ਪਸਾਰਾ ਕਰੋ

ਨਵੀਆਂ ਮਾਰਕੀਟਾਂ ਵਿੱਚ ਪਸਾਰਾ ਮਹਿੰਗਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਪਰ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਗਾਹਕੀ ਦਾ ਆਧਾਰ ਵਧ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਮਾਰਕੀਟ ਦੇ ਅਧਿਐਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੰਭਾਵੀ ਨਵੀਆਂ ਮਾਰਕੀਟਾਂ ਦੀ ਸਮਝ ਆਉਣ ਅਤੇ ਇੱਕ ਨੀਤੀ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੰਡੀਕਰਨ, ਵਿਕਰੀ, ਵਿਤਰਣ ਅਤੇ ਨਵੀਂ ਮੰਗ ਦੀ ਪੂਰਤੀ ਲਈ ਆਪਣਾ ਉਤਪਾਦਨ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਵੀ ਪਵੇਗੀ।

ਆਪਣੇ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਮਾਧਿਅਮ ਵਧਾਓ

ਆਪਣੇ ਵਿਕਰੀ ਦੇ ਮਾਧਿਅਮਾਂ ਦਾ ਜਾਇਜ਼ਾ ਲਾਉਣ ਅਤੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾਉਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਗਾਹਕਾਂ ਤਕ ਰਸਾਈ ਕਰਨ, ਮਾਰਕੀਟ 'ਤੇ ਆਪਣਾ ਕਾਬੂ ਵਧਾਉਣ, ਅਤੇ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਉਦਾਰਣ ਲਈ ਤੁਸੀਂ:

- ਆਪਣੇ ਵਿਕਰੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਚੰਗੇਰੀ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ
- ਆਜ਼ਾਦ ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਤੀਨਿਧ ਠੇਕੇ 'ਤੇ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਖੁਦ ਆਪਣੇ ਭਰਤੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ
- ਪ੍ਰਚੂਨ ਮੁਕਾਮ ਖੋਲ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹੋ
- ਪ੍ਰਚੂਨ-ਵਿਕਰੇਤਾਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ
- ਇੱਕ "ਈ-ਬਿਜ਼ਨਸ" ਨੀਤੀ ਲਾਗੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ

ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ

ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤੁਸੀਂ ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀਆਂ ਆਪਣੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੀ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਸੁਧਾਰ ਸਕੋ। ਆਪਣੇ ਵਰਤਮਾਨ ਮੰਡੀਕਰਨ ਜਾਂ ਇਸਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਪਤਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਸ ਮੁਤਾਬਕ ਨਤੀਜੇ ਨਜ਼ਰ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦੇ ਤਾਂ ਨੀਤੀ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਰਹੋ। ਇਹ ਪਤਾ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਨਿਯਤ ਗਾਹਕਾਂ ਬਾਰੇ ਅਧਿਐਨ ਕਰੋ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤਕ ਪਹੁੰਚਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗਾ ਤਰੀਕਾ ਕੀ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਮੰਡੀਕਰਨ ਦੀ ਨੀਤੀ ਉਸੇ ਮੁਤਾਬਕ ਵਿਉਂਤੋ।

ਆਪਣੀ ਕੀਮਤ ਬਦਲੋ

ਆਪਣੀਆਂ ਕੀਮਤਾਂ, ਸ਼ਰਤਾਂ, ਜਾਂ ਬਿਲ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਸ਼ਰਤਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲੀ ਕਰਨ ਨਾਲ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਮੰਗ ਲਈ ਉਕਸਾਹਟ ਪੈਦਾ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੈਅ ਕਰਨ ਦੌਰਾਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀਮਤ ਘਟਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ਇਸ ਗੱਲ ਪ੍ਰਤੀ ਖ਼ਬਰਦਾਰ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਵਾਲੇ ਕੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕੀਮਤ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡਾ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਿੰਨਾ ਕੁ ਹੈ। ਜੇ ਆਪਣੀ ਕੀਮਤ ਘਟਾਉਣ ਦਾ ਰਾਹ ਮੌਜੂਦ ਹੀ ਨਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਕਿਸੇ ਸੌਦੇ ਨਾਲ ਲਾਭਕਾਰੀ ਸ਼ਰਤਾਂ ਜੋੜ ਕੇ ਅਕਸਰ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਮੁਕਾਬਲੇ ਬਾਰੇ ਸੁਚੇਤ ਰਹੋ

ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਸ ਗੱਲ ਪ੍ਰਤੀ ਸੁਚੇਤ ਰਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਵਾਲੇ ਕੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਹਾਰ, ਕਾਬਲੀਅਤਾਂ ਅਤੇ ਸੀਮਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਗਿਆਨ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਰੁਤਬੇ ਦੀ ਹਿਫਾਜ਼ਤ ਕਰਨ, ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਨ ਅਤੇ ਨਵੀਆਂ ਮਾਰਕੀਟਾਂ ਲੱਭਣ ਲਈ ਵਧੇਰੇ ਤਿਆਰ ਹੋਵੋਗੇ।

ਕਮਿਊਨਿਟੀ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧ ਸੁਧਾਰੋ

ਕਮਿਊਨਿਟੀ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਹਾਜ਼ਰੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਤੱਖਤਾ ਵਧਾਓ। ਕਮਿਊਨਿਟੀ ਸਮਾਗਮਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਯੋਜਿਤ ਕਰਨ, ਸਮਾਗਮਾਂ ਵਿੱਚ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਸਥਾਨਕ ਟੀਮ ਦੀ ਹਿਮਾਇਤ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਪ੍ਰਤੀ ਸੁਚੇਤਤਾ ਵਧਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਨੂੰ ਹੁਲਾਰਾ ਮਿਲਦਾ ਹੈ।

ਗਾਹਕ ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਅਣਗੌਲਿਆ ਨਾ ਕਰੋ

ਇਸ ਗੱਲ ਪ੍ਰਤੀ ਸੁਚੇਤ ਰਹੋ ਕਿ ਗਾਹਕ ਤੁਹਾਡੀ ਗਾਹਕ ਸੇਵਾ ਦੇ ਮਿਆਰ ਜਾਂ ਕਾਰਵਾਈ ਅੰਜਾਮ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਚੁਸਤੀ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਿਆਸ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਖੁਸ਼ ਗਾਹਕ ਦੇ ਮੂੰਹੋਂ ਨਿੱਕਲੀ ਸਿਫਤ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਮੁੱਲਵਾਨ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਇਹ ਜਾਣ ਲਵੋ ਕਿ ਬੱਸ ਕਦੋਂ ਕਰਨੀ ਹੈ

ਜੇ ਕੋਈ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਖੇਤਰ, ਸੇਵਾਵਾਂ ਜਾਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀਆਂ ਲੜੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਦੀ ਗੁੰਜਾਇਸ਼ ਘੱਟ ਹੈ, ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਘੱਟ ਹੈ ਜਾਂ ਵਿਕਰੀ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਖਰਚੇ ਲੋੜੋਂ ਵੱਧ ਹਨ, ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਆ ਗਿਆ ਹੋਵੇ। ਜੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਮੌਜੂਦਾ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਵਾਅਦੇ ਕੀਤੇ ਹੋਏ ਹਨ ਤਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋਵੇ ਪਰ ਘੱਟ ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਵਾਲੇ ਉਤਪਾਦ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਹਟਾਉਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੈਸਾ ਬਚਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਧਨ ਸਿਆਣਪ ਨਾਲ ਮੁੜ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।