

เทคนิคการสร้างโอกาสทางการขายและการตลาดแบบง่ายๆ



อธิบายแนวความคิดในการวิเคราะห์ลูกค้าและสินค้า

- ◆ เราสามารถสร้างโอกาสทางการขายได้ตลอดเวลา
- ◆ ลูกค้าเก่า สามารถซื้อสินค้าทั้งเก่าและใหม่จากเราได้
- ◆ ลูกค้าใหม่ มีทั้งที่เป็นอุตสาหกรรมเดิมและอุตสาหกรรมใหม่
- ◆ การรักษาฐานลูกค้าเก่าไว้ให้ดี จะทำให้เรามียอดขายที่ต่อเนื่อง
- ◆ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อยู่เรื่อยๆ ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

เรื่องเล่าประสบการณ์

- ◆ นิทาน: นักขายรองเท้าในทะเลทราย
- ◆ การกระตุ้นให้ Sale เห็นโอกาสทางการขายอยู่เรื่อยๆ
- ◆ ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมใหม่ สามารถใช้สินค้าของบริษัทได้หรือไม่?

คำถามกระตุ้นให้เห็นโอกาสทางการขาย

- ◆ ลูกค้าเป้าหมาย รู้จักบริษัทและสินค้าครบทุกรายหรือไม่?
- ◆ ลูกค้าเก่าของบริษัท รู้จักสินค้าของบริษัทครบทุกประเภทหรือไม่?
- ◆ ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมใหม่ สามารถใช้สินค้าของบริษัทได้หรือไม่?
- ◆ ทำอย่างไรจึงจะสามารถเข้าพบลูกค้าได้ครบอย่างทั่วถึง?
- ◆ ทำอย่างไรจึงทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้าของบริษัทครบทุกประเภท?
- ◆ การเปิดลูกค้าใหม่ด้วยสินค้าใหม่จะเกิดประโยชน์ในระยะยาวหรือไม่?