



3 ΤΡΟΠΟΙ MARKETING

ΓΙΑ ΝΑ ΑΥΞΗΣΕΤΕ ΤΑ ΕΣΟΔΑ ΣΑΣ

ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ.GR | VASILIS PAPPAS

2

EPIXEIREIN.GR

VASILIS PAPPAS



Ο Βασίλης Παππάς είναι
Σύμβουλος Επιχειρήσεων
& Marketing, ιδρυτής του
Epixeirein.gr.

ΠΟΣΟΙ ΤΡΟΠΟΙ

ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΓΙΑ

ΝΑ ΑΥΞΗΣΕΤΕ ΤΙΣ

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΑΣ;

ΣΤΗΝ ΕΡΩΤΗΣΗ ΑΥΤΗ ΟΙ
ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟΙ ΣΚΕΦΤΟΝΤΑΙ ΟΤΙ
ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΔΕΚΑΔΕΣ Η ΚΑΙ
ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟΙ.

ΌΜΩΣ ΕΙΝΑΙ ΜΟΛΙΣ ΤΡΕΙΣ!

Πόσοι τρόποι πιστεύετε υπάρχουν για να αυξήσετε τις πωλήσεις σας;

Στην ερώτηση αυτή οι περισσότεροι σκέφτονται ότι μπορεί να είναι δεκάδες ή και περισσότεροι. Όμως είναι μόλις τρεις!

Εμπνευσμένος από τον μεγάλο [Jay Abraham](#), στο άρθρο αυτό θα δούμε τους τρεις μοναδικούς τρόπους για να αυξήσετε τις πωλήσεις σας. Οι τρόποι αυτοί είναι:

1. **Να αποκτήσετε περισσότερους πελάτες**
2. **Να αυξήσετε τη μέση συναλλαγή με κάθε πελάτη σας**
3. **Να αυξήσετε τον αριθμό των συναλλαγών που έχετε με κάθε πελάτη σας**

Για να καταλάβουμε καλύτερα την λειτουργία των τριών αυτών τρόπων, ας δούμε ένα παράδειγμα:

Μια επιχείρηση έστω ότι έχει **100** πελάτες.

Ο κάθε πελάτης αφήνει κατά μέσο όρο **50€** κάθε φορά που αγοράζει κάτι από εσάς.

Αν τώρα θεωρήσουμε ότι κάθε πελάτης, σας επισκέπτεται κατά μέσο όρο **4 φορές τον χρόνο**, τότε έχουμε: $100 \times 50 \times 4 = 20.000$ ευρώ, τα ετήσια έσοδα.

Προσέξτε τώρα το εξής:

Αυξάνοντας μόνον κατά **10%** καθένα από τα 3 αυτά μεγέθη έχουμε: $110 \times 55 \times 4,4 = 26.620$ ευρώ, δηλαδή 33,1% περισσότερα χρήματα.

Σκεφτόμαστε Γεωμετρικά	
Αριθμός Πελατών: 100	(x10% = 110)
X	
M.O Χρημάτων κάθε συναλλαγής: 50€	(x10% = 55€)
X	
M.O. Επισκέψεων το έτος: 4 φορές	(x10% = 4,4)
<hr/>	
= 20.000 €	= 26.620 €
10% αύξηση	→ 33,1% αύξηση Τζίρου

© EPIXEIREIN.GR

Και αν τώρα δουλέψετε ακόμα πιο σκληρά και αυξήσετε κατά 25% καθένα από τα τρία αυτά μεγέθη, σχεδόν θα διπλασιάσετε τον τζίρο σας!

Είναι πράγματι εντυπωσιακό. Και αυτό γιατί τα μεγέθη πολλαπλασιάζονται μεταξύ τους **“γεωμετρικά”**.

Σκεφτείτε πόσο δύσκολο είναι να βγάλετε επιπλέον 20.000 ευρώ, προσπαθώντας απλά και μόνο να αποκτήσετε περισσότερους πελάτες. Θα χρειαζόσασταν άλλους 100!

Όμως οι περισσότεροι επαγγελματίες σκέφτονται με αυτόν τον τρόπο **“γραμμικά”**, κοιτάζοντας μόνο προς την κατεύθυνση να αυξήσουν τους πελάτες τους, και όχι γεωμετρικά, βάζοντας στο παιχνίδι και τους άλλους δύο τρόπους.

Για να πετύχετε μια ικανοποιητική αύξηση των εσόδων της επιχείρησής σας, απαιτείται η ταυτόχρονη χρησιμοποίηση και των τριών αυτών τρόπων. Πάμε να δούμε τον καθένα ξεχωριστά.

1ος Τρόπος: Αποκτήστε περισσότερους πελάτες

Ο πρώτος τρόπος μας λέει το προφανές. Αν αποκτήσεις περισσότερους πελάτες, αυξάνεις και τα έσοδα σου. Είναι ο τρόπος που οι περισσότερες επιχειρήσεις χρησιμοποιούν πιστεύοντας ότι αυτός είναι ο μοναδικός δρόμος για να αυξήσουν τα έσοδα τους. Όμως αυτό δεν είναι απόλυτα σωστό. Εδώ μιλάμε για πελάτες που δεν έχετε.

Έρευνες έχουν δείξει ότι κοστίζει 5 φορές περισσότερο σε μια επιχείρηση να κερδίσει έναν νέο πελάτη, από το να κάνει έναν ήδη υπάρχων να αγοράσει ξανά.

Για να κερδίσετε νέους πελάτες θα πρέπει να αυξήσετε καταρχήν το ενδιαφέρον τους για την επιχείρησή σας, και στην συνέχεια να τους πείσετε για το πόσο αποτελεσματικά είναι τα προϊόντα και οι υπηρεσίες σας.

Αυτό δεν είναι εύκολο να γίνει και απαιτείται μεγάλη προσπάθεια, ειδικά σήμερα που ο κόσμος αγοράζει όλο και λιγότερο.

Εδώ θα πρέπει να εντοπίσετε με ακρίβεια την αγορά που απευθύνεστε, να δημιουργήσετε τα σωστά μηνύματα που θα τους κάνουν να κινηθούν, και στην συνέχεια να επιλέξετε το σωστό “μέσο” για να μεταφέρετε το μήνυμά σας.

2ος Τρόπος: Αυξήστε τη μέση συναλλαγή με κάθε πελάτη σας

Ο δεύτερος τρόπος αναφέρεται στην αύξηση της μέσης συναλλαγής με κάθε πελάτη. Αύξηση της μέσης συναλλαγής σημαίνει, ο κάθε πελάτης που μπαίνει στο μαγαζί ή το γραφείο σας, να σας αφήνει περισσότερα χρήματα από την κάθε αγορά του.

Είναι η ερώτηση που σας κάνουν στα Goody's **“θέλετε αναψυκτικό με την παραγγελία σας;”**. Στο σημείο αυτό προσπαθούν να σας κάνουν να αφήσετε περισσότερα χρήματα αγοράζοντας

επιπλέον προϊόν. Ένας άλλος τρόπος είναι να πουλήσετε περισσότερο προϊόν από αυτό που αγοράζει ο πελάτης σε καλλίτερη όμως τιμή.

Για παράδειγμα οι προσφορές στα σούπερ-μάρκετ, “δυο προϊόντα στην τιμή του ενός”. Ο τρόπος αυτός λειτουργεί εξίσου καλά και για τις υπηρεσίες (με τις ανάλογες προσαρμογές βεβαίως). Μπορείτε να διαμορφώσετε εξαμηνιαία, ή και ετήσια πακέτα σε καλύτερη τιμή, προσφέροντας τις υπηρεσίες σας.

3ος Τρόπος: Αυξήστε τον αριθμό των συναλλαγών που έχετε με κάθε πελάτη σας

Ο τρίτος τρόπος αναφέρεται στην αύξηση των επαναλαμβανόμενων πωλήσεων από τους πελάτες σας.

Να επισκέπτονται δηλαδή συχνότερα την επιχείρησή σας, που σημαίνει ότι θα αγοράζουν περισσότερες φορές.

Εδώ το κλειδί είναι το συνεχές follow-up που πρέπει να κάνετε. Μην περιμένετε τους πελάτες σας τότε θα έχουν την διάθεση να σας επισκεφθούν για να αγοράσουν τα προϊόντα και υπηρεσίες σας. Εάν δεν έχετε μια θέση στο μυαλό τους, το πιθανότερο είναι να επιλέξουν το επόμενο κατάστημα που θα βρουν μπροστά τους.

Αυξάνοντας τις επαναλαμβανόμενες πωλήσεις, αυξάνετε σημαντικά τα έσοδα της επιχείρησής σας, και κατά συνέπεια το δικό σας κέρδος.

Συνδυάζοντας τους τρεις αυτούς τρόπους, που ουσιαστικά αποτελούν μια ολοκληρωμένη Στρατηγική Marketing - θα είσαστε σε θέση να αυξήσετε σημαντικά τα έσοδα στην επιχείρησή σας.

Το επόμενο βήμα

Από την πλευρά σας, αυτό που μπορείτε να κάνετε στην συνέχεια είναι να καταγράψετε αρχικά όλους τους πελάτες σας.

- Δείτε τον μέσο όρο χρημάτων που σας αφήνει κάθε ένας, και το μέσο όρο των επαναλαμβανόμενων πωλήσεων.
- Δείτε ποια προϊόντα και υπηρεσίες χρησιμοποιούν συχνότερα.
- Βρείτε ποια συμπληρωματικά προϊόντα μπορείτε να πουλήσετε επιπλέον και προτείνετε νέες λύσεις.

Κυρίως όμως μην επαναπαύεστε στην μια φορά που ήρθε κάποιος στο μαγαζί ή το γραφείο σας. Τίποτα πλέον δεν είναι δεδομένο.

Οι πελάτες σας είναι το σημαντικότερο “κεφάλαιο” που διαθέτει η επιχείρησή σας, και δεν θα πρέπει ποτέ να το ξεχνάτε αυτό!

END

ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΜΑΘΕΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ;

ΑΝΑΚΑΛΥΨΤΕ ΤΙΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΕΙΣ
MARKETING ΤΟΥ ΕΡΙΧΕΙΡΕΙΝ.GR

ΠΑΤΗΣΤΕ ΕΔΩ