

#4 Kunci Pemasaran, Jualan & Perkhidmatan Pelanggan

SILA JAWAB 6 SOALAN INI

1. Fokus 50% atau lebih masa anda untuk perolehi pelanggan mulai sekarang. Jadikannya tumpuan utama semua orang dalam bisnes anda. Bagaimana anda boleh mula lakukan perkara ini?

2. Tentukan berapa banyak yang anda belanjakan untuk "membeli pelanggan" dan berapa banyak yang anda mampu belanjakan. Apakah cara terbaik?

3. Kaji dan buat penilaian bagi setiap iklan dan promosi anda untuk pastikan ia secara "percuma atau zero kos" menjana dan memberi anda lebih nilai pulangan tanpa anda perlu buat bayaran tambahan untuk iklan tersebut. Apakah kaedah pengiklanan dan promosi terbaik bagi anda?

4. Buat analisis proses penjualan anda dan pastikan semua orang yang berurusan dengan setiap lead [data] dilatih dengan teliti untuk bertukar menjadi pelanggan. Apakah bahagian-bahagian utama proses penjualan anda?

5. Buat satu garis panduan perkhidmatan pelanggan dan pastikan semua orang dalam syarikat tahu apa yang perlu dilakukan bila berhubung atau bercakap dengan pelanggan. Apakah tiga bahagian terpenting dalam berhubung dengan pelanggan?

6. Kenal pasti kelebihan daya saing anda yang paling penting, "unique selling proposition - USP" anda dan bina semua pengiklanan dan promosi anda dengan USP ini. Apa cara terbaik untuk anda iklankan produk atau perkhidmatan anda dengan lebih unggul daripada pesaing anda?
