

DAGDAG SA BENTA

Maari mong paunlarin ang iyong negosyo sa paghanap ng paraan paano dagdagan ang benta o maghanap ng bagong pamilihan. Upang madagdagan ang benta kailangan mong maghandog ng bagong produkto o serbisyo, palawakin ang pamilihan, taasan ang aktibo sa pamimili o husayan ang serbisyo sa parokyano. Kung ikaw ay taga-gawa, kailangan dagdagan ang produksiyon upang makamit ang pangangailangan.

IPAKILALA ANG BAGONG PRODUKTO O SERBISYO

Magbigay ng malawak na uri ng produkto o serbisyo sa parokyano. Kailangan ang pagsaliksik sa pamilihan upang malaman kung ninanais ang iyong ina-alok sa isang grupo. Gamitin ang kasalukuyan parokyano bilang grupo sa pagsubok. Ang nakuhang sagot mula sa grupong pagsubok ay makatulong na magpalakad sa peligro at malaman kung ang produkto o serbisyo ay maari pang husayan. Bigyan ng espesyal na atensiyon ang pamimilihan at sa pagtaguyod sa iyong bagong produkto o serbisyo upang malaman nito ng mga tao.

PAGLAWAK NG BAGONG LOKAL NA PAMILIHAN

Magastos ang paglawak ng bagong pamilihan, ngunit makadagdag ito sa basehan ng parokyano. Ang pagsaliksik ng pamilihan ay makatulong umintindi sa potensiyal sa bagong pamilihan at tutulong sa iyo umisip ng estratehiya. Kailangang isa-alang-alang ang pamilihan, pagbenta, pamamahagi, at pagdagdag ng produksiyon para makamit ang bagong kahilingan.

PALAKIHIN ANG IYONG DAAN SA PAGBENTA

Pagsusuri at pagpalaki ng daan sa pagbenta ay makatulong abutin ang mas maraming parokyano, dagdagan ang kontrol sa pamilihan, at galingan ang kita. Halimbawa, maaring gawin:

- Magbigay ka sa mga tauhang nagbenta ng husay na pagsasanay
- Kausapin ang nagsasariling nagbebenta o kumuha ng sariling tauhan
- Magdagdag ng tingiang lugar
- Gumamit ng pagbilihan ulit
- Ipairal ang isang istratohiyang e-business

GAWAING PAMILIHAN

Maaring husayan ang kabutihan ng gawaing pamilihan. Sundan ang resulta ng kasalukuyang pahayag ng pamimili at maghandang bumago ng paraan kung hindi nakikita ang ninais na resulta. Pag-aralan ang naisipang parokyano at paano sila makamit ng mabuti, at magplanong mabuti ng estratehiya mo sa pamilihan.

PALITAN ANG IYONG PRESYO

Ang magpalit ng presyo, termino o kondisyon ng pagkolekta ay maaring pasiglahin ang kagustuhan sa pamilihan ng iyong produkto o serbisyo. Alamin kung ano ang alok ng iyong kakopetensiya at ano ang iyong kikitain upang maaring mabawasan ang gastos mo. Kung ang pagbaba ng iyong presyo ay hindi dapat, husayan ang usapan upang mahikayat ang parokyano.

MAG-INGAT SA KOMPETISYON

Palagi mong alamin kung ano ang ginagawa ng iyong kakopetensiya. Ang impormasyong ito ay tutulong na maintindihan mo ang kanilang kilos, kahusayan at limitasyon. Kung alam mo ito, mas handa mong ipaglaban ang iyong katayuan sa pamilihan, komontra sa pagbabago at maghanap ng bagong pamilihan.

PAGBUTIHIN ANG RELASYON SA KOMUNIDAD

Dagdagan ang iyong pagdalo at pagpapakita sa komunidad. Gawaing gaya ng pag-sponsor ng pagdiriwang, pagsalita sa pagpupulong, o pagsuporta sa lokal na grupong paligsahan ay tutulong na makilala nila ang iyong negosyo at pasiglahin ang benta.

HUWAG KALIMUTAN ANG SERBISYO SA PAROKYANO

Alamin ang pagpuna ng parokyano sa kalidad ng iyong serbisyo at pagtugon. Mahalaga ang magandang bukap-bibig sa masayang parokyano sa iyong negosyo.

ALAMIN KUNG KAILAN TUMIGIL

Kung ikaw ay mayroong pangkat, serbisyo o linya ng produkto na maliit ang kinita, mababang pagkitaan o sobrang gastos sa pagbenta, maaring panahon na alisin ito. Mahirap kung mayroong pangako sa kasalukuyang pag-alok, ngunit, ang pag-alis ng hindi kumikitang produkto o serbisyo ay maaring maka-ipon ka ng pera at ipamuhunan mo sa mas magaling .