



## 130 de strategii prin care să îți crești profitul

### STRATEGII DE CREȘTERE A NUMĂRULUI DE CONTACTE

1. Creează conținut indexat din punct de vedere SEO pe site-ul afacerii tale pentru a atrage trafic gratuit din Google.
2. Creează conținut indexat din punct de vedere SEO în platforme de Video Sharing. De exemplu: Youtube. Peste 70% dintre utilizatorii de internet folosesc Youtube și peste 90% dintre utilizatori descoperă noi produse și servicii.
3. Plecând de la situația și obiectivele tale de business, creează-ți o strategie de marketing, apoi începe promovarea prin reclame plătite. Cele mai folosite rețele sunt - Google Ads, Rețeaua de display Google, Facebook, LinkedIn. Direcționează traficul către landing page-uri de captare adrese de e-mail în care să le oferi o recompensă. Poate fi vorba despre un e-book, un minicurs în format video pe un subiect de interes pentru publicul tău țintă.
4. Organizează webinarii.
5. Oferă sesiuni online de consultanță în mod gratuit.
6. Stabilește campanii de e-mail marketing în parteneriat cu alte branduri.
7. Folosește Messenger Bots Marketing (aici mă refer la aplicațiile de mesagerie instantanee prin Chat-Boots. De exemplu: ManyChat).
8. Începe o campanie de marketing afiliat (utilizează platforme precum: 2Performant, Profitshare, VivNetworks).
9. Fă publicitate pe site-uri cu autoritate în domeniul afacerii tale.
10. Promovează-te în Grupurile de Facebook relevante pentru afacerea ta.
11. Listează-ți afacerea în Google Maps.
12. Dacă specificul afacerii tale se încadrează în categoriile recomandate, publică anunțuri în platforme precum: OLX, La jumate, Publi 24 și altele.
13. Folosește SMS Marketing (trimite oferte prin SMS sau WhatsApp dar asigură-te că ai primit acordul GDPR).
14. Apelează la Bartere folosind platforme online. De exemplu: Bartera sau Billbarter.
15. Fă networking (activează ca membru în cluburi de business, creează relații) și realizează parteneriate strategice.



16. Participă la târguri, expoziții de profil, diverse evenimente precum sponsorizări / activități caritabile dar ia-ți în calcul dacă acolo este publicul tău țintă.
17. Campanii de Buzz marketing (realizează campanii cu testări gratuite de produse (MVP) pentru publicul țintă; astfel vei crește șansele ca publicul ținta să povestească mai departe despre produsele tale și vei primi și un feedback de la clienți, prin care să poți aduce îmbunătățiri produsului tău).
18. Lansează noi puncte de lucru.
19. Mută magazinul în zone cu vizibilitate mai mare pentru publicul tău țintă.
20. Semnalizează magazinul stradal prin diverse metode creative.
21. Adaptează-ți orarul de lucru în raport cu publicul tău țintă.
22. Oferă vouchere de reducere.
23. Organizează concursuri prin care să atragi potențialii tăi clienți.
24. Fă publicitate Outdoor în zone cu vizibilitate (bannere, panouri luminoase).
25. Reclame în poștă.
26. Reclame radio, TV, presă, reviste de specialitate.
27. Trimite agenți de vânzări pe teren.
28. Cold calling - contactează telefonic potențialii clienți.
29. Creează Chestionare / Sondaje în care să ceri feed-back pentru îmbunătățirea serviciilor, iar la final solicită și adresa de e-mail plus acordul GDPR.
30. Implementează un sistem de referral (oamenii înclină să achiziționeze la recomandarea unui prieten sau membru al familiei, deci prospecții generați prin referral sunt de o calitate mai bună).
31. Organizează Flashmoburi.
32. Parchează mașini inscripționate cu serviciile sau produsele tale în locațiile pe care le frecvențează publicul tău țintă, într-un număr cât mai mare.
33. Utilizează o caravană mobilă pentru a atrage atenția.

Pentru că am stabilit deja cum poți atrage mai mulți potențiali clienți spre afacerea ta, în continuare va trebui să îi convingi să cumpere de la tine. Mai departe vei descoperi strategii pentru creșterea ratei de conversie.



## STRATEGII PENTRU CREȘTEREA RATEI DE CONVERSIE

01. Înțelege nevoia clientului înainte de a aplica orice strategie de marketing.
02. În mediul offline, promovează-te acolo unde știi că sunt clienții tăi. În mediul online când creezi reclame, profită de targetarea granulată oferită de aceste platforme (prin targetare granulată mă refer la a-ți selecta audiența în funcție de locație, vârstă, sex și partea de țintire detaliată; de regulă aici intră date demografice, interese și comportamente ale utilizatorilor.)
03. Oferă informații valoroase care educă publicul țintă.
04. Creează Oferte unice de vânzare și Garanții.
05. Dacă este posibil, creează o poveste în jurul produselor sau a serviciilor tale.
06. Acordă o atenție deosebită la aspectul ambalajelor produselor tale.
07. Extinde-ți gama de produse sau servicii.
08. Dezvoltă-ți propria linie de produse: aici poți vinde produse exclusiviste la care nu ai concurență.
09. Vinde produse sau servicii calitative.
10. Folosește Tehnica OTO (One Time Offers) - faci o ofertă valabilă o singură dată la un preț scăzut; accentuând ideea că oferta este unică și că va expira în curând, vei reuși să creezi starea de urgență care ajută la creșterea dorinței clientului de a cumpăra imediat.
11. Folosește videouri pentru prezentarea produselor.
12. Da startul unui trend cu produsele sau serviciile pe care le oferi.
13. Expune-ți certificările și premiile obținute cu produsele sau serviciile pe care le oferi.
14. Folosește testimoniale de la clienți mulțumiți de serviciile sau produsele tale.
15. Oferă mostre gratuite sau creează o campanie de testare gratuită a produselor tale.
16. Creează oferte avantajoase de preț și oferă bonusuri.
17. Oferă transport gratuit sau livrare la domiciliu pentru produsele tale.
18. Oferă posibilitatea de a comanda online.
19. Oferă multiple facilități de plată: card online, sistem de rate, transfer prin internet banking, ordin de plată, card bancar la easybox, ramburs la curier și altele.



20. Acordă o atenție deosebită la modul în care arată magazinul tău și investește în dezvoltarea angajaților.
21. Creează scenarii pentru echipa de vânzări.
22. Oferă bonusuri angajaților atunci când își depășesc targetele de vânzări.
23. Vinde bazându-te pe emoție.
24. Transformă caracteristicile produselor în beneficii.
25. Fii prompt în rezolvarea situațiilor neprevăzute.
26. Empatizează și creează raport în relația cu prospectii și clienții.
27. Creează un proces de Follow-up (la fiecare interacțiune cu clientul trebuie să-i mărești încrederea în serviciile sau produsele tale, să-i înțelegi nevoile și să vii cu soluții adaptate).
28. Utilizează mesaje personalizate la livrarea produselor, fă clientul să se simtă special.
29. Creează o atmosferă plăcută în locațiile tale (oferă facilități precum: aer condiționat, muzică ambientală, un parfum caracteristic locației).
30. Chestionează persoanele care nu au cumpărat pentru a ști ce poți îmbunătăți.



## **STRATEGII PENTRU CREȘTEREA NUMĂRULUI MEDIU DE TRANZACȚII / CLIENT**

Aici ține cont că o evidență clară a clienților, precum și a produselor/serviciilor achiziționate de aceștia, te poate ajuta să-ți adaptezi ofertele și strategiile de preț pentru a-ți stimula clienții să cumpere de mai multe ori.

01. Creează un sentiment de apartenență față de brandul tău.
02. Depășește așteptările clienților prin a oferi mai mult decât promiți.
03. Creează oferte unice pentru clienții existenți.
04. Creează abonamente cu prețuri speciale.
05. Oferă bonusuri sau alte facilități pentru comenzi ce depășesc o anumită sumă.
06. Oferă beneficii la atingerea unui anumit număr de tranzacții.
07. Oferă carduri de fidelitate pentru clienți.
08. Oferă puncte bonus la achiziții și apoi transformă-le în reduceri.
09. Oferă reduceri la recomandări de noi clienți.
10. Încheie contracte pe termen lung.
11. Oferă facilități și actualizări la produsele și serviciile achiziționate.
12. Oferă servicii de mentenanță.
13. Creează campanii de reactivare a clienților inactivi.
14. Creează-ți o prezență online puternică.
15. Dacă ai un magazin online, creează-ți o strategie prin care să reduci rata de abandon a coșurilor de cumpărături.
16. Personalizează mesajele de marketing pe segmente de clienți.
17. Urmează un proces de follow-up pentru a păstra legătura cu clienții tăi și pentru a menține o relație bazată pe încredere și susținere reciprocă.



18. Creează grupuri cu membrii premium și răspunde-le la întrebări. De exemplu, poți crea videoclipuri în care să le explici modul corect în care aceștia pot folosi produsul achiziționat de la tine, sau poți explica câteva metode eficiente de întreținere a produsului. Asta poți stabili în funcție de specificul afacerii tale și de întrebările pe care le primești de la clienții tăi.
19. Oferă informații și sfaturi gratuite despre produsele sau serviciile achiziționate.
20. Actualizează-ți constant baza de date.
21. Trimite newslettere periodice.
22. Trimite-le mesaj la ziua de naștere și oferă-le un voucher cadou, valabil un timp limitat.
23. Utilizează promoții temporare în diverse combinații de produse sau servicii, pentru a crește valoarea achiziției.
24. Promovează gift carduri.
25. Folosește-te de Merchandising (Mercantizare) pentru a încuraja clienții să facă achiziții neplanificate (pe scurt, metoda se referă la a vinde marfa potrivită, la locul potrivit, la timpul potrivit, în cantitățile potrivite și la prețul potrivit).



## STRATEGII PENTRU A CREȘTE VALOAREA MEDIE PE VÂNZARE

Recomandarea mea este să-ți adaptezi soluțiile de mai jos și în funcție de evenimentele ce au loc în cursul anului. În acest fel, vei răspunde mai bine nevoilor pe care le au clienții tăi și îți vei crește valoarea medie pe vânzare.

### 01. **Upselling**

Este o tehnică de marketing și vânzări care convinge clientul să cumpere un produs mai scump. De exemplu, clientul este interesat să cumpere un telefon cu sistem de operare Android. Pentru a face upselling, îi oferi clientului tot un telefon cu sistem de operare Android, dar care îi oferă mai multe beneficii decât modelul pe care acesta și-l dorea inițial.

### 02. **Crossselling**

Este o metodă prin care vinzi clientului produse adiționale. Dacă intri pe site-uri de vânzări, vei observa că atunci când adaugi un produs în coș, îți sunt recomandate și alte produse adiționale. Va apărea un mesaj de genul: "Clienții care au achiziționat produsul X, au mai cumpărat și produsele Y și Z". De exemplu, dacă un client cumpăra un telefon, îi poți recomanda să cumpere și un selfie stick, un card de memorie sau o husă.

### 03. **Downselling**

Această tehnică este recomandată atât pentru clienții care nu își permit produse premium, cât și pentru clienții noi care nu au încă încredere în serviciul sau produsul tău.

04. Utilizează strategia de "Produse Recomandate" pentru magazinul tău online.

05. Creează promoții precum "Oferta zilei" - asta îi motivează pe clienți să cumpere imediat pentru a nu rata oferta.

06. Scoate în evidență cele mai noi produse.

07. Îmbunătățește rata de satisfacție a clienților.

08. Stabilește suma minimă în coșul de cumpărături, pentru care clienții beneficiază de transport gratuit.

09. Educă-ți clienții să cumpere pentru valoare, nu pentru preț atractiv.

10. Oferă training de vânzări angajaților.

11. Creează facilități de plată (de exemplu plata în rate).

12. Vinde garanții extinse.

13. Oferă ceva gratuit, dacă clientul achiziționează produsul mai scump.



## Programarea **Succesului**

Succesul tău este programabil.

---

14. Transformă vânzarea de produse adiționale într-un ritual al companiei.
15. Instruiește-ți angajații să vândă produse adiționale sau produse la un preț mai mare.
16. Organizează competiții între angajați, oferind premii celor care reușesc să vândă cel mai mult , într-un anumit interval de timp bine stabilit.
17. Setează targete săptămânale/lunare pentru anumite produse/servicii.





## **STRATEGII PENTRU CREȘTEREA MARJEI DE PROFIT**

După cum știi, marja de profit este o măsură de contabilitate concepută pentru a evalua starea de sănătate financiară a firmei. Cu cât marja de profit este mai mică, cu atât afacerea ta este în pericol mai mare.

01. Evita cheltuielile inutile, sau de tipul “nice to have”.
02. Crește prețul de vânzare, însă vinde mai calitativ.
03. Nu vinde produse cu adaos foarte mic.
04. Nu crea oferte care nu îți aduc profit.
05. Vinde mai mult online.
06. Evită intermediarii.
07. Vinde linia proprie de produse.
08. Investește în tehnologie și folosește automatizări în loc de oameni.
09. Controlează cheltuielile salariale.
10. Redu numărul angajaților, păstrează-i doar pe cei de care realmente ai nevoie.
11. Găsește-ți furnizori mai ieftini sau renegociază contractele cu furnizorii actuali.
12. Nu acționa în afacere după sistemul încercare/eroare și apoi corectare.
13. Vinde în sistem dropshipping (este o metodă prin care nu ții în stoc produsele pe care le comercializezi; când clientul vrea să cumpere un produs, comerciantul trimite imediat comanda la furnizor, iar furnizorul este cel care livrează produsul).
14. Cumpăra în loturi mai mari pentru a primi reduceri consistente.
15. Dacă este posibil renunță la spațiile închiriate și lucrează de acasă.
16. Menține active doar reclamele sau campaniile care vezi că funcționează.
17. Include indicatori KPI în afacere, realizează măsurători și apoi îmbunătățește.
18. Negociază cu banca.



19. Redu legal taxele plătite la stat.
20. Elimină risipa și furtul.
21. Redu fluctuația de personal.
22. Diversifică - dezvoltă produse sau servicii noi, potrivit nevoilor din piață. Dacă afacerea vinde doar unu sau două tipuri de produse, poți lua în considerare introducerea unor servicii suplimentare.
23. Selectează-ți clienții (în cazul în care un client comandă produse pe care le trimite înapoi după o perioadă de utilizare, elimină-l din baza de date, întrucât îți aduce cheluieli nejustificate).
24. Alege momentul potrivit când vrei să-ți extinzi afacerea.
25. Inovează pentru a te diferenția în piață și astfel vei putea să vinzi la prețuri mai mari.