

Six façons de trouver de nouveaux clients

1. Ciblez les meilleurs clients potentiels

- Dressez un profil de votre client idéal ; déterminez où vous pouvez trouver ce genre de client.
- Faites des recherches pour trouver des clients potentiels que vous n'avez jamais ciblés auparavant.
- Dressez une liste de nouveaux clients potentiels.
- Menez des activités de marketing qui ciblent ce profil de clientèle.

2. Recensez de nouvelles sources de clients

- Établissez une plateforme d'achat en ligne pour les clients éloignés.
- Formez une alliance stratégique avec une autre entreprise afin d'accéder à sa base de clientèle.
- Utilisez les statistiques de votre secteur d'activité pour cerner tout nouveau marché.
- Faites le tour de vos contacts et demandez-leur de vous recommander.
- Offrez des rabais aux nouveaux clients dans le cadre d'événements sectoriels et de foires commerciales.

3. Trouvez de nouveaux marchés

- Recherchez de nouveaux modes de distribution afin d'élargir votre base de clientèle.
- Envisagez des marchés non traditionnels (gouvernement, milieux de l'éducation et de la santé, etc.).
- Envisagez d'acquérir des entreprises qui offrent des produits différents des vôtres.
- Vendez vos conceptions ou vos brevets à des entreprises à l'extérieur de votre province.
- Déterminez si votre entreprise pourrait être franchisée.
- Déterminez si vos produits peuvent être exportés.
- Assurez-vous d'avoir la capacité de remplir vos commandes à l'exportation sans compromettre vos ventes nationales.

4. Faites-vous connaître et stimulez la demande

- Documentez vos stratégies gagnantes et répétez-les afin de gagner de nouveaux clients.
- Optimisez vos plateformes de médias sociaux et votre site Web afin de cibler votre client idéal.
- Exposez ou présentez-vous à des événements fréquentés par ces nouveaux clients (p. ex., dans des foires commerciales).
- Participez et donnez des conférences à des événements sectoriels auxquels vos clients cibles sont susceptibles de participer.
- Créez un blogue que vous alimentez régulièrement pour traiter de votre domaine d'expertise et faites-en la promotion dans les médias sociaux afin d'élargir votre portée.
- Servez-vous d'appels à l'action en ligne et de liens afin de repérer des clients potentiels.
- Rédigez des documents d'information et des livres blancs afin d'attirer de nouveaux clients.

5. Évaluez la concurrence

- Examinez les sites Web de vos concurrents afin de déterminer s'ils ont des cibles auxquelles vous n'aviez pas pensé.
- Passez en revue les entreprises complémentaires à la vôtre (qui œuvrent dans le même secteur d'activité sans être des concurrentes) pour déterminer de nouvelles cibles possibles.
- Ciblez les clients de vos concurrents au moyen d'offres promotionnelles et de propositions.

6. Changez votre façon de vendre

- Offrez des services sur abonnement.
- Envisagez de vendre à des intermédiaires, notamment des grossistes ou des détaillants.
- Envisagez la possibilité de vendre par l'intermédiaire de partenaires ou d'autres entreprises.
- Envisagez d'acquérir des fournisseurs ou des clients afin d'accéder à de nouveaux marchés.