

Six façons de d'augmenter les ventes auprès de ses clients existants



1. Renseignez-vous sur les besoins de vos clients

- Discutez avec vos clients de leurs besoins.
- Mettez en œuvre un système permettant de faire un suivi de leurs habitudes d'achat.
- Faites des sondages dans les médias sociaux, sur votre site Web ou directement auprès de vos contacts.
- Analysez les besoins de vos clients en vous fondant sur les statistiques de votre secteur d'activité.

2. Accroissez le nombre de transactions par client

- Fondez-vous sur des données sur les ventes afin de prévoir les besoins des clients et soyez prêt à y répondre.
- Lors de chaque transaction, tentez d'effectuer une vente croisée ou une vente de produit supérieur.
- Déterminez quel produit ou service complémentaire le client aurait pu acheter en même temps, et offrez-le.

3. Encouragez le bouche-à-oreille et les recommandations

- Offrez des rabais aux clients fidèles et à volume élevé.
- Organisez un événement à l'occasion duquel vos clients actuels peuvent obtenir des rabais ou une mise à niveau à titre gracieux.
- Annoncez vos rabais et événements dans les médias sociaux et votre site Web.
- Fournissez un service à la clientèle exceptionnel, et vos clients chanteront vos louanges.

4. Étendez votre portée

- Rendez-vous à des foires commerciales internationales pour y trouver de l'inspiration.
- Demandez à vos clients ce qu'ils aimeraient pouvoir se procurer auprès de vous.
- Effectuez une analyse de la concurrence pour déterminer si des entreprises comparables à la vôtre offrent une gamme de produits différente et de laquelle vous pourriez vous inspirer.
- Trouvez des partenaires stratégiques dont vous pourriez revendre les produits à votre clientèle actuelle.

5. Augmentez la valeur moyenne de vos ventes

- Concentrez vos efforts à la vente de vos produits et services de premier choix.
- Mettez l'accent sur ce qui vous distingue et sur votre avantage concurrentiel pour justifier un prix plus élevé.

6. Communiquez plus souvent avec vos clients

- Constituez une liste de diffusion et envoyez des bulletins périodiques pour donner des nouvelles de votre entreprise.
- Envoyez des rappels de rendez-vous, d'offres promotionnelles et d'événements à venir.
- Soyez présent dans les médias sociaux et organisez des webinaires d'information.
- Organisez des séances d'information sur vos produits à l'intention de clients choisis.