



משרד רו"ח פויכטונגר הגדלת הנטו שלך זו המומחיות שלנו

טיפ מספר 175 – הגדלת ההכנסות באמצעות שיווק נכון – חלק ב'

בשבועות אלו אנו שולחים סדרת טיפים בנושא שיווק מתוך ההרצאה של מר צחי רקנטי, יועץ עסקי בכיר, שנמסרה בכנס בעלי עסקים שקיימנו בעבר ביד בנימין.

מטרת השיווק

שיווק הוא הבאת מוצר או שירות לידיעת הציבור. מטרתו לגרום לפניות של מתעניינים. פרסום הוא אחד הכלים בהם משתמשים לצורך שיווק. קידום מכירות זה לגרום שיחשבו עלי דברים טובים, ואז יפנו יותר מתעניינים. חשוב למדוד את כל סוגי הפניות – טלפון, מייל, דואר והגעה פיזית כדי לדעת באמת איזה התעניינות יצר הפרסום, וכך להתמקד באופן השיווק היעיל. אם לקוח פוטנציאלי פנה אלי, סימן שיש לו צורך והוא מודע לצורך הזה.

ההבדל בין שיווק למכירות

כאשר התקבלה הפניה של הלקוח הפוטנציאלי, נגמר השיווק ומתחיל תהליך המכירה. אם אנחנו רוצים להגדיל את המכירות, צריך להגדיל את כמות הפניות הנכנסות. אם יש מעט פניות, ניאלץ "להתאבד על העיסקה": להבטיח הבטחות שאינן בנות קיום, ולהוריד מחירים. כשיש הרבה פניות אנחנו יכולים לעמוד על שלנו, וגם להרשות לעצמנו "לסנן" לקוחות לא מתאימים. אם מבטיחים ללקוח את השמים במחיר רצפה – אי אפשר להרוויח. השיווק צריך לשאוף לייצר פגישה עם לקוח פוטנציאלי, ולא להסתפק בשליחת הצעת מחיר במייל או פקס, כי בסופו של דבר, שיקול מכריע בסגירת עסקה הוא ההתרשמות מהאישיות והקשר האישי שנוצר בין הצדדים.

אין באמור לעיל כדי להוות חוות דעת / או ייעוץ מקצועי

כדי להרוויח יותר, לא צריך לעבוד קשה יותר, צריך תכנון מס טוב יותר

ת.ד. 128 יד בנימין ד.נ. עמק שורק 7681200

טלפון: 08-8592033 פקס: 08-8592036 נייד: 0545-684922

דוא"ל: Gabi@fcpa.co.il אתר: www.fcpc.co.il