

नए प्रिंट ग्राहकों को लुभाने के लिए १४ टिप्स



नया व्यवसाय आपका जीवन है। इसलिए इसे आगे बढ़ते रहने के लिए कुछ सरल उपाय दिए गए हैं। ग्राहक कभी भी आपके पास सीधे नहीं आते, और आमतौर पर आपको नए ग्राहकों को प्रतिबद्ध करने के लिए वास्तव में कड़ी मेहनत करने की आवश्यकता होती है। जब आप अपने ग्राहक आधार का विस्तार करते हो तो इसे तैयार किया जाना चाहिए। इसका अर्थ है चीजों को सही क्रम में करना। क्या आप वास्तव में एक नए उत्पाद का विज्ञापन करना चाहते हैं। जबकि इसके लिए बाजार मौजूद नहीं है। या ऐसी सेवा प्रदान करता है जो लंबे समय में लाभदायक नहीं होगी। इन सभी १४ युक्तियों का प्रयोग आपकी सभी परिस्थितियों के लिए नहीं होगा। लेकिन कईयों का संयोजन आपके काम आ सकता है।

१- अपनी ऑनलाईन उपस्थिति को चमकायें

क्या आपके पास वेबसाइट है? क्या कोई मदद करेगा? आप इसे बेहतर कैसे बना सकते हैं? आपका सेल्स प्रतिनिधी ग्राहकों को खोजने में दिक्कत महसूस कर रहा है। आज के बाजार में, ग्राहक ऑ

नलाईन खोजते हैं, इस विचार के साथ कि वे क्या खरीदना चाहते हैं और वे तेजी से वितरण की उम्मीद के साथ कम से कम पर्यावरण पदचिन्ह।

सोशल मीडिया आपकी नवीनतम परियोजनाओं को दिखाने और उन कंपनियों के प्रकार दिखाने के लिए बहुत अच्छा है, जिसके साथ आप काम कर रहे हैं।

लोग सोशल मीडिया पर ध्यान केंद्रित कर रहे हैं। इसलिए पहुँच बढ़ाने और नए रास्ते खोलने के लिए विभिन्न प्लेटफार्मों पर बेचने के बारे में सोचें। ईबे को देखें लेकिन इटसी को भी देखें। सुनिश्चित करें कि आप प्रासंगिक उद्योग मंचों, बोर्डों और कम से कम गुगल व्यवसाय पर पंजीकृत हैं। इसलिए लोग आपको आसानी से ढूँढ लेते हैं। सोशल मीडिया की शक्ति आपकी नवीनतम परियोजनाओं का प्रदर्शन करने और उन कंपनियों के प्रकार दिखाने के लिए बहुत अच्छी है, जिनके साथ आप कर रहे हैं, जो बड़े संगठनों से बात करते समय मदद करती है।

प्रत्येक सोशल मीडिया प्लेटफार्म

की अपनी ताकत होती है। इंस्टाग्राम आपके प्रिंट वर्क की शानदार तस्वीरें डालने में मदद कर सकता है और अत्यधिक व्यस्त दशकों के लिए फुस मुक्त कर सकता है। स्नैपी इंगेजमेंट वाले ग्राहकों के लिए टिवटर सबसे अच्छा है और कस्टमर सपोर्ट के साथ सहायता भी करता है। फेसबुक, जिसकी अभी भी सबसे बड़ी पहुँच है (२.२ बिलियन एक्टिव उपयोगकर्ता) सबसे ज्यादा विजिबिलिटी ला सकता है।

२- अंदर की तरफ देखो-

कुछ आत्म-विश्लेषण वास्तव में मदद कर सकते हैं। नंबर क्रंच करें, अपने व्यवसाय का ऑडिट करें कि आप क्या चाहते हैं और आप कहां रहना चाहते हैं। एक ऐंछक विश्लेषण स्ट्रेथ, वीकनेस, अपार चुनिटी और थ्रीट्स। यह आपको देखने में मदद कर सकते हैं कि आप क्या अच्छे हैं क्या विस्तार करने के लिए अच्छे क्षेत्र हैं और आप क्या बेहतर कर सकते हैं।

यह समझना महत्वपूर्ण है कि आपके ग्राहक की क्या जरूरत है और वह क्या चाहता है। मार्केट रिसर्च आपको एक अमूल्य अंतर्दृष्टि दे सकता है।

३- प्रिंट करने के लिए वेब -

क्या आपने वेब टू प्रिंट या ऑनलाईन बिक्री के बारे में सोचा है? ब्लू ट्री ग्रुप ने १९८९ में एक विनम्र प्रिंटिंग व्यवसाय के रूप में जीवन शुरू किया था, लेकिन २०१२ में इंस्टेंट प्रिंट के साथ विलय के बाद, अब एक स्वचालित प्रिंट खरीद और उत्पादन केंद्र ब्रिटेन में बढ़ती कंपनियों में से एक है। आप एकसमान एपीआई संचालित उद्योगों का प्रयोग करके लेन-देन और प्रशासनिक लागतों में कमी कर सकते हैं जो ग्राहकों को बड़े पैमाने पर नियंत्रित करने की अनुमति देता है। दूसरी कंपनियां जैसे पीविन्टी, और कार्ट्टली आन डिमांड प्रिंट माँगों को पूरा करने के लिए सरल ड्रैग और ड्रॉप की अनुमति देती है। क्या आप अपने स्वयं के व्यवसाय के लिए

मूल्य लाने के लिए मूल्य लाने के लिए इन प्लेटफार्मों का उपयोग कर सकते हैं।

४- बाजार अनुसंधान -

यह समझना महत्वपूर्ण है कि आपका ग्राहक क्या चाहता है और उसकी क्या जरूरत है। मार्केट रिसर्च की आवश्यकता अधिक जटिल और मँहगी नहीं होगी, लेकिन यह आपको बहुमूल्य जानकारी दे सकता है। सर्वेक्षण प्रश्नावली या कम लागत विकल्प के रूप में एक साधारण गूगल फार्म पर विचार करें।

५- विज्ञापन

एक बार जब आप अपने बाजार को जान लेते हैं तो आप विज्ञापन कर सकते हैं। लेकिन यह केवल आँख बंद करके मत करो। लक्ष्य, बोलड और वास्तविकता में रहो। यदि आपको एक अच्छी ऑनलाइन उपस्थिति मिली है, तो प्रति क्लिक (पीपी-सी) विज्ञापनों में डुबाने पर विचार करें। जो आकर्षक हो सकता है और आपको खोज परिणामों के शीर्ष पर पहुँचा सकता है।

६- उद्योग साथियों के साथ सहयोग करें -

क्या आप बढ़ते दृष्टिकोण के लिए अन्य कंपनियों के साथ जुड़ सकते हैं। शायद आपका प्रस्ताव एक दूसरे को और पूरक बना सकता है। शायद आप ऑनलाइन सामग्री को एक दूसरे के साथ साझा कर सकते हैं। प्रौद्योगिकी साझा कर सकते हैं। यदि यह बहुत अधिक है, तो यह एक दूसरे की वेबसाइट या परिसर में विज्ञापनों की अदला बदली करने जैसा सरल हो सकता है। पीएसपी अक्सर अपनी खुद की तकनीकों और संपर्क के लिए सुरक्षात्मक होते हैं। लेकिन एक वीर नई दुनिया वीर नये दुनिया को बुलाती है।

७- सबसे प्रासंगिक प्रिंट तकनीक में निवेश -

अपने प्रतिद्वंद्वियों के पीछे मत जाओ। अनुसंधान और नई तकनीक को लागू करें। यदि आपको लगता है कि यह एक प्रतिस्पर्धात्मक लाभ प्रदान कर सकता है। इसे अधिकतम प्रभाव के लिए अपने बाजार

अनुसंधान के साथ मिलायें।

८- मार्केटिंग खेल में आगे बढ़ें -

यह केवल विज्ञापन या पेशेवर वेबसाइट के बारे में नहीं है। यह निश्चित करें कि आपका बाहरी साइनेज अप टूडे है। आपका लोगो आकर्षक और पेशेवर है। एक पुरानी इमेज नए ग्राहकों को बंद कर सकती है जो एक प्रिंट कंपनी का उपयोग करना चाहते हैं और उन्हें लगता है कि वे नवीनतम विधियों के बराबर हैं।

९- निर्यात -

क्या विदेशी या विकासशील बाजार हैं, क्या आप उनमें प्रवेश पा सकते हैं? यह सीधे आपकी ऑनलाइन उपस्थिति के साथ लिंक करता है - वेबसाइटें अंतर्राष्ट्रीय हैं और आपका व्यवसाय भी हो सकता है। यदि आप एक्सपोज और ट्रेड शो में भाग लेते हैं, तो दुनिया भर के प्रतिनिधि नेटवर्क के साथ आते हैं। आप कभी नहीं जान सकते कि कोई अवसर कहां से आ सकता है।

१०- ढीले छोरों को बांधें -

काम के लिए पूछा लेकिन वापस जवाब नहीं आया? अपने इनबॉक्स में प्रश्नों के साथ कोई ढीला दृष्टिकोण मिला? फॉलोअप के लिए कुछ समय। यदि बाजार में वे आपकी सेवाओं के लिए हैं तो आप इनसे पूछ सकते हैं। आप इससे और आगे जा सकते हैं कि उन्होंने पहली बार आपका उपयोग क्यों नहीं किया। यदि वे जवाब देते हैं, तो आप कुछ मूल्यवान जानकारी प्राप्त कर सकते हैं कि आपको यह कार्य क्यों नहीं मिला? आप इस पर कुछ कर सकते हैं।

११- कहानी बताओ -

कभी भी स्थानीय प्रेस या ऑनलाइन प्रिंट की शक्ति कम मत समझो। यदि आपको एक दिलचस्प कोण मिलता है, तो आप स्थानीय प्रकाशन से संपर्क करें और देखिए आप क्या कवरेज प्राप्त कर सकते हैं। ऑनलाइन सलाह लें कि

कैसे एक प्रेस विज्ञापित लिखें। जो पत्रकार को सीधे मिलेगा। यदि नहीं, तो क्या आप विशेषज्ञ के रूप में देखे जा सकते हैं कि आप क्या करते हैं? टिप्पणी करने और अपनी प्रतिष्ठा को आगे बढ़ाने के अवसरों की तलाश करें। लिंकडइन इसके लिए एक अच्छा मंच है।

१२- विविधता

क्या आपका कौशल नये उत्पाद में स्थानांतरित हो सकता है? क्या आपके पास उपकरण और कौशल में विविधता लाने और नई संभावनाओं का लाभ उठाने के लिए, नये ग्राहकों को लाना है। उदाहरण के लिए, नये ग्राहकों को लाना है। उदाहरण के लिए क्या आपके उपकरण विभिन्न सब्सट्रेट को संभाल सकते हैं? यदि आप एक साइनेज विशेषज्ञ हैं, और आप अपने व्यवसाय में डिजिटल साइनेज को नष्ट होते देखते हैं तो क्या यह आवश्यक नहीं है कि आप अपने को आवश्यक फिर से डी वाल, ऑनलाइन, या एक्सओजी जैसी तकनीक में फिर से शिक्षित करें और उस व्यवसाय में से कुछ को वापस लाने का प्रयास करें?

१३- मुँह से काम करने का शब्द प्राप्त करें -

अपने मौजूदा ग्राहकों के लिए बहुत अच्छा काम करने से आप नए हो सकते हैं। खासकर यदि वे आप के बारे में बात करते हैं। अनुमोदन प्राप्त होने के बाद, विशेष रूप से आपके द्वारा काम की तस्वीर लें। इसे अपने सोशल मीडिया की साइटों पर डालें। एक अच्छा खुला संबंध रखें और शायद प्रोत्साहन भी दें। एक रेफरल के लिए एक छूट जो नए व्यवसाय की ओर ले जाती है। प्रसंशा पत्र के लिए मौजूदा ग्राहकों से पूछें।

१४- नजर रखें -

इन सभी चीजों को करने के लिए, बहुत अधिक करना आसान है। अभिभूत हो जाते हैं या एक बिना केंद्रित (अनप-गेक्सड) दृष्टिकोण अपनाते हैं। शुरु में आप क्या हासिल करना चाहते हैं खिचिए। उस पर निगाह रखिए जिस लक्ष्य पर आपने चोट किया है। देखें क्या काम करता है, और उसे छोड़ दें जो काम नहीं करता।