

MÜŞTERİ SAYISINI ARTIRMAK İÇİN YAPILMASI GEREKENLER

- CHECKLIST -

- Müşteri Analizi:** Hedef müşteri kitlesinin özelliklerinin anlaşılması
 - Hedef müşteri son tüketiciler ise;
 - Demografi, Yaşam Tarzı, Alışveriş Alışkanlıkları, Medya Tüketim Alışkanlıkları vb..
 - Hedef müşteri işyerleri / kurumsal müşteriler ise;
 - Faaliyet alanları, çalışan sayısı, kapasitesi, benzer sektörde hangi tedarikçilerle çalıştığı, memnuniyet seviyesi vb..
- Pazarlama Planı:** Pazarlama karmasının – ürün, fiyat, tanıtım & promosyon, dağıtım & satış - ilgili müşteri kitleleri için çalışılması
- Pazarlama İletişimini güçlendirme:** Hazırlanan pazarlama planındaki aktivitelerle müşteri kitlelerine ulaşım
 - Müşteri kitlesi veri tabanı kaynaklarını araştırmak (güncel E-mail, telefon, adreslere ulaşmak)
 - Mevcut ve potansiyel müşterilerin takip ettiği geleneksel, digital ve sosyal medya kanallarını anlamak ve buna göre iletişim planlaması
 - Mevcut ve potansiyel müşterilerin vakit geçirdiği yerlerde hertürlü promosyon, reklam ve tanıtım aktiviteleri planlaması
 - İş geliştirme ve network oluşturmak için düzenlenen sektör toplantıları, fuarlar, konferanslar, eğitimlere katılım