

تطوير المنتج...

هو... عملية إضافة مواصفة لمنتج أو خدمة من أجل استخدام جيد أو تغيير تعبئة أو تغليف أو إضافة خدمات تؤدي إلى خلق أسواق جيدة وتعمل على تنشيط المبيعات.

متى تفكر المؤسسة بتطوير خدماتها ومنتجاتها...؟؟

- عند ملاحظة مؤشر هبوط في المبيعات.
- عند إيجاد ضرورة بتحديث في التغليف.
- عند إيجاد ميزات وخدمات إضافية يرغب بها المستهلك.
- بدافع المنافسة للتوازن مع المنافسين.

المحافظة على الزبائن الحاليين.... كيف؟

- احترام المواعيد.
- بناء ثقة متبادلة.
- الصدق والأمانة.
- الوفاء بالوعود.
- احترام الزبون.
- معالجة الشكوى فوراً.
- مساعدته في تطوير مبيعاته.

المحافظة على الزبائن الجدد:

- تحديد الزبائن الغير فعالين (غير نشيطين).
- تحديد الزبائن الجدد (المحتملين).
- زيارة خاصة مع المسؤول المباشر الى الزبائن.
- عرض أصناف قوية ومشجعة.

جميع الحقوق محفوظة © الأكاڤمية العربية البريطانية للتعليم العالي

