

مشتری مهم ترین ناظر بر فعالیت های ماست. او به ما وابسته نیست ما به او وابسته هستیم. مشتری در کار ما یک هدف زودگذر نیست، بلکه مشتری هدف و غایت همه اقدامات ماست. او یک فرد خارجی در سازمان ما محسوب نمی شود، بلکه مشتری جزئی از سازمان ماست. ما با خدمتی که به مشتری ارائه می نمایم به او لطف نمی کنیم، بلکه او از این طریق فرصتی که برای ادامه کار به ما می دهد و در حق ما لطف می کند.

با نقل این مقدمه زیبا قصد داریم نکاتی را در رابطه با تبلیغات موثر در محیط کار بیان کنیم.



کسب و کار خود را در محیط کار تبلیغ کنید.

بر دیوار بیرونی شرکت، نام و زمینه کار شرکت را بنویسید هرگونه نوشته یا علامتی از کسب و کار شما در محیط های عمومی محل کار، تبلیغی شبانه روزی خواهد بود و می تواند دیگران را با کسب و کار شما آشنا سازد. حتی زمانی که تعطیل هستید. موضوع بعدی آن است که از محل کسب و کار خود برای بازاریابی استفاده کنید. اگر مشتریان به محل شما مراجعه می کنند و باید مدتی در محل شما بمانند از این فرصت استفاده کنید و به جای اینکه دیوارهای شرکت خود را با تابلوهای تزئینی پر کنید مطالبی نصب کنید که محصولات و خدمات شما را تبلیغ می کند.

تبدیل فاکتور به ابزاری برای فروش بیشتر

با فاکتور می توانید خدمات و محصولات جدید را معرفی کنید حتی می توانید اخبار کسب و کار خود را در فاکتورها منعکس نمایید مثلا اگر قیمتی تغییر کرده است و یا گاهی فروش فوق العاده برگزار می کنید این موارد را در فاکتور منعکس کنید.

ابتکاری که یکی از شرکتهای کامپیوتری انجام داد این بود که با هر فاکتور یکی از اعضای شرکت را معرفی می کرد و حتی عکس او را در پایین فاکتور چاپ می کرد. این کار در مشتری احساس خوبی ایجاد می کند و در مراجعات بعدی مشتری احساس نزدیکی بیشتری به کارکنان می کند. حتی می توانید کاری کنید که دریافت فاکتور برای مشتری به تجربه ای لذت بخش تبدیل شود مثلا همراه چاپ فاکتور مطالب خواندنی و آموزشی کوتاهی بفرستید تا مشتری از آنها استفاده کند.



سیستم انتظار تلفنی را به درآمد تبدیل کنید.

مشتریان از منتظر ماندن متنفرند پس از این فرصت استفاده کنید و در لحظات انتظار به معرفی محصولات و خدمات شرکت بپردازید. حتی در زمانهایی که شرکت تعطیل است با این کار می توانید ذهنیت خوبی را در مشتری ایجاد نموده و مشتری احساس خواهد کرد که با شرکت بزرگی تماس گرفته است. برای دلنشین تر شدن پیام می توانید آن را با موسیقی ملایمی همراه سازید.

از لباس های رسمی استفاده کنید.

بسیار جالب است که مردم به افرادی که یونیفرم پوشیده اند احترام بیشتری می‌گذارند زیرا احساس می‌کنند افراد تصمیم‌گیرنده و مهمی هستند. تصور کنید که می‌خواهید با هوایما مسافرت کنید اگر ببینید خلبان یک تیشرت معمولی پوشیده است چه احساسی به شما دست می‌دهد؟ آیا اطمینان مسافران کمتر نخواهد شد؟ مشتریان وقتی شما و کارکنان را با لباس یکدست در محل کار ببینند احساس آرامش و امنیت خواهند کرد. البته اگر نمی‌توانید یونیفرم تهیه کنید حداقل نوع خاصی از لباس با رنگی مشخص و هماهنگ بپوشید.

