



Développer une entreprise à Martigny en Valais

Description

Faire décoller votre entreprise est un défi. Poursuivre la croissance de votre entreprise une fois qu'elle est établie est tout aussi difficile. Et si la création de nouvelles affaires et l'élargissement de votre clientèle sont nécessaires pour réussir, cela ne se fait pas du jour au lendemain. Il faut une planification efficace, une stratégie et la volonté d'être créatif.

5 méthodes éprouvées pour développer votre petite entreprise

Si vos ventes ont récemment atteint un plateau, consultez ces 5 méthodes éprouvées pour continuer à développer votre entreprise.

1. Connaissez vos clients

Il est essentiel de savoir qui sont vos clients et ce dont ils ont besoin. Vous avez probablement identifié un marché cible lors de l'élaboration de votre plan d'affaires. Mais maintenant, vous avez une base de clients actifs avec laquelle vous devez vous engager et, ce faisant, améliorer votre activité. Que ce soit par le biais d'une enquête trimestrielle, de commentaires d'utilisateurs ou de communications directes avec le service client, vous devez demander un retour d'information honnête. Prenez note des griefs récurrents de votre clientèle et utilisez-les pour lancer de nouvelles fonctionnalités, procéder à des ajustements internes, ou tout autre correctif.

Et si le retour d'information direct de votre clientèle est inestimable, vous devez également prêter attention au marché et à vos concurrents. En effectuant régulièrement une analyse du marché, vous vous assurez d'être au courant des mouvements de la concurrence et de la façon dont les différents événements économiques peuvent affecter vos clients. Combinée aux commentaires perspicaces de vos clients, elle fournit une image complète des pistes de croissance potentielles.

2. Privilégiez le service à la clientèle

Alors que vous cherchez à développer votre entreprise, la qualité du service client pour vos clients actuels peut être mise de côté. Bien sûr, la perte de clients fait partie de l'activité commerciale, mais vous ne voulez pas qu'elle soit le résultat direct de vos tentatives de croissance. Et vous ne voulez pas aggraver le départ des clients en leur offrant une mauvaise expérience. En même temps, se concentrer sur un service client de qualité peut être un moyen direct de croissance. Si vos clients actuels sont traités de manière exceptionnelle, ils seront plus enclins à laisser des avis positifs, à vous recommander à leurs amis et, bien sûr, à acheter à nouveau auprès de votre entreprise.

3. Augmentez la valeur de vos clients actuels

Il est courant, lorsque l'on cherche des opportunités de croissance, d'essayer immédiatement d'attirer de nouveaux clients, mais qu'en est-il de vos clients actuels ? Vous avez construit une crédibilité avec eux, ce qui signifie qu'ils sont plus susceptibles d'acheter à nouveau chez vous, voire de payer plus pour des services supplémentaires et de nouveaux produits. Explorez les possibilités d'accroître la valeur de vos clients. Ajoutez une nouvelle ligne de produits qui complète les achats précédents. Essayez d'augmenter le prix des services en échange de fonctionnalités supplémentaires, de conseils pratiques ou d'autres ajouts que vos clients trouvent précieux.

Le fait que vous ayez peut-être atteint la limite de la croissance de votre marché cible établi ne signifie pas que vous ne pouvez pas en tirer plus de valeur. Et qui sait, tous les changements que vous faites pour augmenter la valeur pour les clients actuels peuvent être un tremplin pour en attirer de nouveaux.

4. Exploitez les médias sociaux

Se plonger dans les médias sociaux peut être décourageant. Mais il n'est pas nécessaire d'avoir de l'expérience en la matière pour exploiter les plateformes sociales. Il suffit parfois d'ouvrir un profil professionnel et de commencer à développer une communauté de clients. Il n'est pas nécessaire de publier des messages tous les jours ou de créer des images et des vidéos incroyables, mais il faut établir un programme cohérent auquel vos clients peuvent s'attendre. À partir de là, c'est vous de vous engager activement auprès de vos followers, de lire les commentaires, de répondre aux messages et, plus généralement, de développer votre marque sociale.

Dans l'ensemble, il s'agit d'un excellent moyen d'identifier des tendances et des informations sur vos clients. Si vous le souhaitez, vous pouvez même utiliser les informations que vous obtenez et essayer de diffuser des publicités sociales. C'est plus facile que vous ne le pensez et c'est un moyen peu coûteux de tester des promotions, de mesurer l'intérêt d'une nouvelle base de clients ou même de mener une campagne numérique à part entière.

5. Développez votre équipe

Développer votre clientèle et vos ventes signifie généralement développer votre équipe. Et tout comme vous devez vous concentrer sur la fourniture d'un service client exceptionnel, vous devez vous concentrer sur la qualité des personnes qui rejoignent votre équipe. Efforcez-vous de trouver des voix diverses qui peuvent non seulement remplir les fonctions du poste, mais aussi apporter des perspectives uniques qui remettent en question les vôtres. Il est naïf d'avoir un personnel rempli de « yes men » et cela peut potentiellement conduire à une mauvaise culture interne et à des décisions intéressées. Le fait de disposer d'un large éventail d'employés dont l'expérience, les antécédents, les croyances et les spécialités diffèrent apporte de nouvelles perspectives qui seraient inexistantes sans eux.

En outre, si vous cherchez à recruter de nouveaux employés, vous voudrez également vous concentrer sur le développement professionnel de votre personnel actuel. Montrez que vous les appréciez et que vous valorisez leur contribution à votre entreprise. Donnez-leur plus d'occasions de diriger et de collaborer, impliquez-les dans le processus de fixation des objectifs, et payez même la facture pour qu'ils assistent à des séminaires et à des formations. La façon dont vous traitez vos employés se reflétera dans la façon dont vous traitez vos clients. Commencez par optimiser

Categorie

1. Financement

Date

2026/05/28

date créée

2022/04/28

Auteur

blogueur

default watermark