

מוכרים יותר ללקוחות קיימים!

ענו על השאלות הבאות וגלו כיצד אתם יכולים לחסוך כסף רב על ידי מכירה נוספת ללקוחות קיימים במקום לשווק ולהביא לקוחות חדשים...

1. מי הם הלקוחות שהפסיקו לקנות / לקבל שירות בחצי שנה האחרונה?

2. מי הם הלקוחות שנטשו באמצע הדרך בחצי שנה האחרונה?

3. מי הם הלקוחות שמחזור המכירות שלהם ירד בחצי שנה האחרונה?

4. מי הם הלקוחות שפנו לעסק ולא חזרו אליהם בכלל?

5. מי הם הלקוחות 'שנעלמו' לנו בתוך תהליך המכירה ולא מכרנו להם בסוף?

6. אלו לקוחות קנו אצלנו באופן חד פעמי ואפשר להציע להם להיות לקוחות קבועים?

7. לאלו לקוחות אני יכול להציע מוצר חדש?

שם לקוח	מוצר

8. לאלו לקוחות אני יכול להציע לקנות יותר ממה שהם קונים כיום (בלי סיבה מיוחדת..)?

9. איזה מוצר או שרות נוסף וחדש אני יכול להציע ללקוחות שלי?

טבלה מסכמת של כל הלקוחות שאני יכול למכור להם.

זכרו, לקוחות אלו כבר רכשו את אמונתכם וניתן בקלות יחסית למכור להם הרבה יותר!

שם	למה לא קנה עד עכשיו?	מוצר אפשרי למכירה

בהצלחה!