**راه های جذب مشتری**

در دنیای امروز با پیشرفت تکنولوژی و روی کار آمدن کسب و کارهای جدید, تجارتهای نو به دنبال جذب مشتریانی وفادار هستند. امروزه, راه اندازی و سر پا نگه داشتن کسب ‌و‌کارها به واقعیتی بدل شده است که علم کنونی ما نیز در بعضی جاها قادر به هم پایی با آن نیست. جذب مشتریان جدید در این میان, نیازمند مدیران و کارافرینانی است که بتوانند در این دوران به بهترین شکل بر این شرایط پیروز شوند.

جذب مشتری در این دوران نیازمند تمهیداتی است که در ادامه به آن ها می پردازیم. در ابتدا برای راه اندازی هر کسب و کاری باید نیاز مشتری را بشناسید. به عبارت دیگر, ابتدا سعی کنید تا ویژگیهای مشتری خود را ارزیابی کنید و بدین طریق به نظر او نزدیک تر شوید. تنها در این صورت است که می توانید مطابق میل و خواسته ی او عمل کرده و آن ها را به طرف خود جذب کنید. به عنوان مثال, افراد با سن، میزان درآمد، موقعیت جغرافیایی و میزان تحصیلات دارای سلایق متفاوتی هستند که در نظر گرفتن این امر می تواند ضامن ماندگاری شما باشد. در واقع, این مشتری است که هدف را برای شما تعیین کرده و شما می توانید در راستای آن محصولاتتان را عرضه کنید.

در نگاه دوم سعی کنید مشتری های وفادارتان را نگهدارید. برای مثال می توانید از تخفیفات یا امتیازات ویژه برای آن ها استفاده کنید. این کار نه تنها نشان دهنده ی قدرشناسی شما است بلکه می تواند مشتریان تازه تری را هم برای شما به همراه داشته باشد. این مورد از قدیمی ترین و کاربردی ترین راه هایی است که شما می توانید کالای خود را به دیگران معرفی کنید.

در مورد بعدی, سعی کنید از رسانه های اجتماعی استفاده کنید. این کابلهای نوری چنان جهان را به دهکده ای کوچک تبدیل کرده اند که کالای شما می تواند درعرض چند ثانیه به همه معرفی شود. این مورد ارزشمند می تواند به شما در محبوبیتتان کمک کند. در دنیای دیجیتال امروز می توانید از هر وسیله ای برای هدف خاصه ی خود استفاده کنید. برای مثال از اینستاگرام برای تبلیغ تصویری و از ایمیل برای جذب مشتری از طریق نشان دادن تخفیف ها و داشتن ارتباط با مشتریان.

در نگاه سوم, به دنبال کانال های فروش جایگزین باشید. حتی اگر شما دارای فروشگاه کوچکی هستید باز هم می توانید از خدمات بازاریابی مانند ایجاد وبسایت یا فروش آنلاین برای کار خود استفاده کنید و از این طریق به تعدا مشتریان خود اضافه کنید.

مورد آخر به داشتن روابط موثر با دیگر شرکت ها بر می گردد که می تواند کمک شایانی به شناخته شدن شما بکند. دلیل این امر در حقیقت به جایگاه ویژه ی آن ها در میان مردم بر می گردد و این که آن ها به واسطه ی اعتباری که دارند می توانند نظر مردم را به راحتی نسبت به شما تغییر دهند. این شرکتها می توانند شما را به همراه برند خودشان به مشتریان معرفی کنند که این تاثیر بسزایی در مقبولیت شما دارد. از این رو, توانایی ها و خدمات خود را در اختیار آن ها بگذاید تا آن ها نیز به راحتی بتوانند به تبلیغ کالای شما بپردازند.