

ΠΗΓΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Είναι ένα **Εργαλείο** που κατευθύνει ένα τμήμα πωλήσεων στο πώς να φέρει ανάπτυξη πωλήσεων από κάθε τμήμα πελατών και ποιο συγκεκριμένα από κάθε έναν πελάτη.

<p>1. Μεριδίο από το Πορτοφόλι του Πελάτη <i>Share of wallet</i></p>	<p>Να αυξήσουμε το μερίδιο του πορτοφολιού (αύξηση euro που ξοδεύουν στην εταιρείας μας) για τα προϊόντα που ήδη αγοράζουν από εμάς οι υπάρχοντες πελάτες μας.</p>
<p>2. Πώληση προς τα Πάνω <i>Up-Selling</i></p>	<p>Μετακίνηση των υπάρχοντων πελατών σε προϊόντα υψηλότερης αξίας.</p>
<p>3. Η Πώληση Λύσεων <i>Solution selling</i></p>	<p>Ενσωμάτωση προϊόντων και υπηρεσιών, συχνά πωλούμενων μεμονωμένα, σε συνδυασμένες προσφορές προσαρμοσμένες σε μεμονωμένους πελάτες.</p>
<p>4. Διασταυρούμενες Πωλήσεις <i>Cross-selling</i></p>	<p>Αξιοποίηση σχέσεων με έναν υπάρχοντα πελάτη για την πώληση ενός νέου προϊόντος.</p>
<p>5. Απόκτηση Πελατών <i>Acquisition</i></p>	<p>Αύξηση του αριθμού των νέων πελατών-στόχων που μετατράπηκαν σε πελάτες.</p>
<p>6. Διατήρηση Πελατών <i>Retention</i></p>	<p>Μείωση της φυγής από υπάρχοντες κερδοφόρους πελάτες</p>