

11 techniques pour doubler vos ventes demain - sur le web ou offline

11 techniques pour doubler vos ventes demain

11 Techniques pour Doubler vos Ventes Demain

Sur le Web ou Offline



Olivier Roland

Par Olivier Roland

DOC | *audiobook | ebooks | Download
PDF | ePub

Dtails sur le produit Rang parmi les ventes : #39563 dans eBooksPubli le: 2013-04-11Sorti le: 2013-04-11Format: Ebook Kindle

[Free pdf] 11 techniques pour doubler vos ventes demain - sur le web ou offline

Par Olivier Roland : 11 techniques pour doubler vos ventes demain - sur le web ou offline before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised 11 techniques pour doubler vos ventes demain - sur le web ou offline:

 Download

 Read Online

Description :

Prsentation de l'diteurIl ny a que trois manires de dvelopper le chiffre d'affaires d'une entreprise et pas une de plus :1. Augmenter le nombre de clients. 2. Augmenter le panier d'achat moyen des clients. 3. Augmenter le nombre de fois o les clients reviennent et achètent nouveau. En effet, imaginons que vous avez cent clients qui achètent en moyenne pour 1000 chaque achat, achètent en moyenne trois fois dans l'annee. Cela donne : $100 \times 1000 \times 3 = 300\,000$ de chiffre d'affaire. Que se passe-t-il si l'on augmente de juste 10% ces trois facteurs ? $110 \times 1100 \times 3,3 = 399\,300$ de chiffre d'affaire. Le chiffre d'affaire augmente de 33,1%. Et une augmentation de 25% de tous ces facteurs double presque le chiffre d'affaire en le faisant atteindre 585 937 . Bref cest trs simple. Et les rsultats peuvent tre incroyables. Voici onze techniques pour augmenter lun de ces trois facteurs voire mme deux ou trois tires de mes lectures dans le marketing et la vente et de mes douze annes d'exprience d'entrepreneur. Table des matires Introduction 1 Acqurez des clients perte 2 Proposez une garantie en bton 3 Proposez des produits complmentaires 4 Testez, testez, testez et testez 5 Proposez des produits d'autres entreprises 6 Regagnez vos clients inactifs 7 Faites du troc 8 : Vive la diffrence 9 Trouvez des clients de rve 10 Formez-vous 11 Le top 15 des rgles du succs en vente En bonus : 12 - Vous vendez depuis que vous tes enfant ! Bibliographie Pour aller plus loin... Prsentation de l'diteur Il ny a que trois manires de dvelopper le

chiffre d'affaires d'une entreprise et pas une de plus : 1. Augmenter le nombre de clients. 2. Augmenter le panier d'achat moyen des clients. 3. Augmenter le nombre de fois où les clients reviennent et achètent nouveau. En effet, imaginons que vous avez cent clients qui achètent en moyenne pour 1000 chaque achat, achètent en moyenne trois fois dans l'année. Cela donne : $100 \times 1000 \times 3 = 300\,000$ de chiffre d'affaire. Que se passe-t-il si l'on augmente de juste 10% ces trois facteurs ? $110 \times 1100 \times 3,3 = 399\,300$ de chiffre d'affaire. Le chiffre d'affaire augmente de 33,1%. Et une augmentation de 25% de tous ces facteurs double presque le chiffre d'affaire en le faisant atteindre 585 937. Bref c'est très simple. Et les résultats peuvent être incroyables. Voici onze techniques pour augmenter l'un de ces trois facteurs voire même deux ou trois tirées de mes lectures dans le marketing et la vente et de mes douze années d'expérience d'entrepreneur.

Table des matières

Introduction

1 Acquirez des clients

2 Proposez une garantie en bon ton

3 Proposez des produits complémentaires

4 Testez, testez, testez et testez

5 Proposez des produits d'autres entreprises

6 Regagnez vos clients inactifs

7 Faites du troc

8 : Vive la différence

9 Trouvez des clients de rêve

10 Formez-vous

11 Le top 15 des règles du succès en vente

En bonus : 12 - Vous vendez depuis que vous êtes enfant !

Bibliographie

Pour aller plus loin...