

چگونه با بازاریابی محصولات بلدرچین فروش خود را افزایش دهیم؟

بازاریابی محصولات بلدرچین

اصولی که در بازاریابی محصولات بلدرچین باید رعایت کنیم. برنامه ریزی فروش و بازاریابی محصولات از مهمترین مسائلی است که در راه اندازی هر کسب و کاری باید به آن توجه کرد. در غیراین صورت ممکن است باعث ورشکستگی واحد تولیدی شود. کسب و کار پرورش بلدرچین هم از این قاعده مستثنی نیست و باید راه و روش مشخصی برای فروش فرآورده های حاصل از آن تعیین کنید.



بازاریابی محصولات بلدرچین

یکی از مزیت های اصلی راه اندازی مزرعه پرورش بلدرچین این است که گوشت و تخم این پرنده از کیفیت بسیار بالایی برخوردار است و میزان ویتامین و مواد معدنی موجود در آن چندین برابر تخم مرغ است این در حالی است که فقط یک پنجم آن وزن دارد. همچنین فرآورده های این پرنده ارزش غذایی و دارویی بسیار بالایی دارند و از آن ها می توان برای درمان انواع بیماری ها استفاده کرد. گوشت این

پرنده بسیار لذیذ است و از آن می توان در پخت غذاهای مختلف استفاده کرد. به همین دلیل فراورده های بلدرچین تقاضا خوبی در بازار دارند و می توان آن را با برنامه ریزی مناسب به فروش رساند. در غیراین صورت باز هم ممکن است که در فروش محصولات خود با مشکل مواجه شوید و بازار را به دلیل سودآوری نامناسب ترک کنید.



فروشنده خوب محصولات پرورش بلدرچین

فروشنده خوب محصولات پرورش بلدرچین

در برنامه ریزی فروش سوالاتی طرح کنید و به آنها پاسخ دهید. سوالاتی از این قبیل :

- باید با چه کسانی رقابت کنم؟
- آیا می توانم با افرادی که با قیمت زیر بازار می فروشند رقابت کنم؟
- آیا با تولید کنندگانی که سهم زیادی از بازار دارند می توانم رقابت کنم؟

در پاسخ به این سوالات باید کاملا منطقی باشید و نباید به هیچ عنوان ترس به خود راه دهید زیرا ترسیدن در این کار به معنای قبول شکست قبل از وارد شدن به آن است. در واقع در همه کسب و کارها چنین مشکلاتی وجود دارد و تولید کننده باید به این دست سوالات باید پاسخ قانع کننده ای داشته باشد.

ایده های بازاریابی محصولات بلدرچین

به هر حال توصیه میکنیم که از ایده های زیر برای افزایش فروش کسب و کار خود بهره بگیرید :



آگهی فروش بلدرچین

1- در سایت ها آگهی بدهید:

آگهی محصولات خود را در سایت هایی مانند دیوار ، شیپور ، ایران تجارت ، ای فروش و ... قرار دهید. در این سایت ها می توانید به صورت رایگان هم بدون این که هزینه ای صرف کنید آگهی دهید. آگهی دادن در این سایت ها کاملا نتیجه بخش است. بنده که با چندتا از پرورش دهندگان بلدرچین صحبت میکردم ، آگهی دادن در این سایت ها را تایید می کردند. یکی از آنها می گفت که در 15 روز اول بیش از 30 نفر به من زنگ زدند که بیشتر آن ها خرید هم کردند و احتمال می دهم که بقیه هم در آینده بهم زنگ بزنند.



استفاده از ظرفیت شبکه های اجتماعی

EIG shop

eskandari_eig

eskandari_eig

استفاده از ظرفیت شبکه های اجتماعی

2- از ظرفیت های شبکه های اجتماعی استفاده کنید:

امروزه عصر دیجیتالی شدن هست و همه از شبکه های اجتماعی مانند تلگرام و اینستاگرام استفاده می کنند. بهتر است از ظرفیت این دستگاه ها به نحو احسن استفاده کنید. می توانید در اینستاگرام صفحه ای ایجاد کنید و در آن جا به تبلیغات محصولات خود پردازید و یا در تلگرام یک کانال ایجاد کرده و این کار را در آنجا انجام دهید. در بیشتر گروه های تلگرامی شهر خود عضو شوید و در آن جا هم محصولات خود را تبلیغ کنید. اطلاعات مربوط به مزیت های تخم و گوشت بلدرچین را به این گروه ها بفرستید ، مطمئن باشید که به افزایش فروش محصولات شما کمک خواهد کرد. عضویت در گروه های تلگرامی خانم های خانه دار را فراموش نکنید. خانم های خانه دار به دلیل مزیت هایی که تخم و گوشت بلدرچین دارد ، از آن ها در تهیه غذا مخصوصا برای کودکان خردسال استفاده می کنند.

3- استخدام بازاریاب را جدی بگیرید:

این یک تصور غلط است که فکر کنید می توانید عم نقش کارآفرین را ایفا کنید و هم نقش پرورش دهنده ، مدیر و بازاریاب. بازاریابی و فروش یک امر تخصصی است که هر کسی نمی تواند این کار را انجام دهد مگر این که تخصص لازم در این زمینه را داشته باشد. به همین دلیل است که شرکت های بزرگ دنیا اقدام به استخدام بازاریابان حرفه ای میکنند. شاید از پرداخت حقوق بازاریاب بترسید. در این مورد جای هیچ گونه نگرانی نیست چونکه بازاریاب

های حرفه ای حقوق ثابت پایینی می گردند و اساس درآمد خود را بر روی درصد فروش می گذارند. این گونه بازاریاب ها به اصول مذاکره و بازاریابی مسلط هستند و از کم شدن درآمد درصد حاصل از فروش خود هراسی ندارند.



ایده فروش بهتر

4- در فروش خود ایده داشته باشید:

ایده پردازی برای افزایش فروش محصولات تولیدی خود را فراموش نکنید. مثلاً می توانید در ازای خرید 10 بسته تخم بلدرچین ، یک بسته به مشتری هدیه بدهید. و یا یک کاتالوگ تهیه کنید و مزیت های تخم بلدرچین را بر روی آن بنویسید و از سوپرمارکت ها بخواهید که آن ها را بین مشتریان خود پخش کنند. با این کار می توانید یک بازار محلی مناسبی را ایجاد کنید. در این کاتالوگ ها می توانید مشخصات واحد تولیدی خود را هم قید کنید.