



# Отладка бизнес-процессов

- Привлеките специалиста для исследования рынка.
- Определите сильные и слабые стороны вашего продукта или услуги.
- Сопоставьте характеристики своего бизнеса с преимуществами конкурентов, чтобы использовать их в создании эффективных маркетинговых предложений.
- Проработайте каналы обратной связи от клиентов, пообщайтесь с ними напрямую.
- Проведите опрос об удовлетворённости клиентов, узнайте причины недовольства.
- Внедрите систему управления взаимоотношениями с клиентами для эффективного взаимодействия.
- Уточните свою целевую аудиторию и нишу, чтобы делать сегментные предложения.
- Обновите или создайте маркетинговый план, чтобы расширить целевой сегмент через изменение формата бизнеса.
- Сформируйте уникальное ценностное предложение для новой рекламной кампании.
- Найдите новые каналы продвижения.
- Создайте коллаборации с другими компаниями.
- Запустите сегментные предложения и сертификаты.
- Разошлите бывшим клиентам бесплатные образцы или иначе стимулируйте их для восстановления интереса к вашему бизнесу.
- Создайте программу подписки на продукт или вознаграждений для постоянных покупателей.
- Пересмотрите организационную систему бизнеса для разделения функционала.
- Обновите должностные инструкции и делегируйте обязанности сотрудникам.
- Отработайте канал регулярного сбора обратной связи от сотрудников.
- Подключите автоматические сервисы контроля финансов.