**Jak sprawić, żeby Twoja firma nie wypadła z obiegu**

**Jednym z najważniejszych aspektów prowadzenia firmy jest myślenie przyszłościowe. Żeby zapewnić sobie stabilne dochody w przyszłości, już dziś powinniśmy działać. Można to osiągnąć w dwojaki sposób: decydując się na ryzykowne inwestycje, które mogą, ale też nie muszą, przynieść korzyści, lub… dbać o obecnych klientów, których lojalność zapewni stabilne jutro Twojego biznesu. Jak ją zdobyć?**

Przychylności i przywiązania klientów nie zdobywa się tylko i wyłącznie dobrą obsługą oraz atrakcyjnymi cenami. Równie ważne jest bycie na czasie, działanie w zgodzie z najnowszymi trendami i ciągłe udoskonalanie oferty, zarówno pod względem funkcjonalnym, jak i estetycznym! Klient, który będzie widział, że cały czas się starasz, przyciągasz jego uwagę na nowe sposoby i dbasz o jego dobre samopoczucie, z pewnością pozostanie przy Twojej firmie na dłużej.

Zbliżające się kilka dni świątecznych to dobra okazja, żeby właśnie o to zadbać. Mniejszy ruch oznacza więcej czasu na pracę nad biznesem. Przeczytaj nasze wskazówki, które sprawią, że w nowy sezon Twoja firma wkroczy z wyjątkowym wigorem.

1. **Zaskakuj klientów**

Wpływ niespodzianki na klienta jest nie do przecenienia. Bez względu na to czym się zajmujesz: sprzedajesz jedzenie, produkty, czy oferujesz usługi, odświeżanie oferty, dodawanie do niej nowych elementów to okazja do wykorzystania ciekawości drzemiącej w Twoich klientach. Jeśli pracujesz w gastronomii, to może zaproponujesz nową wariację popularnego dania? Lub zupełnie nowy smak burgera? Dostarczanie takich nowych bodźców klientom jest ważne - będą czuli, że warto do Ciebie wracać, bo tak naprawdę nigdy nie wiedzą czego można się spodziewać.

2. **Odśwież wygląd**

Odświeżenie wyglądu Twojego sklepu nie służy tylko i wyłącznie klientom, ale także Twoim pracownikom. Dzięki temu będą mogli przełamać rutynę, a zadowolony pracownik, to z całą pewnością zadowolony klient! Czasem wystarczy nowy kolor ścian, lub spotkanie z [projektantem wnętrz](http://www.starofservice.pl/service/find/architektura-wnetrz), który podpowie jak na nowo zorganizować wystawę, aby Twoja firma mogła wyglądać zupełnie inaczej. Jeśli masz czas i wolne środki, to zawsze możesz się zdecydować na pełną przebudowę - podniesienie funkcjonalności przestrzeni wprost przełoży się na efektywność sprzedaży.

3. **Dodaj sobie profesjonalnego image’u**

Wizerunek Twojej firmy, to nie tylko jej siedziba, to także to jak jest reprezentowana w Internecie i w mediach! Wzrost popularności mediów społecznościowych sprawił, że klient ma bezpośredni kontakt z biznesem właściwie cały czas, a nie tylko w momencie dokonywania zakupu. Dlatego też wizerunek w Sieci jest tak ważny. Spójrz na liderów w Twojej branży - wszyscy się świetnie prezentują w Internecie! To potężne narzędzie do rozwijania bazy obecnych klientów, więc nie wahaj się wynająć [fotografa](http://www.starofservice.pl/service/find/Fotografia%20reklamowa), który uwieczni Ciebie i Twoją firmę, a także Community Managera, który zadba o obecność w Internecie i interakcje z obecnymi oraz potencjalnymi klientami. Pamiętaj, że inwestycja w przyszłość Twojej firmy, to inwestycja o pewnej stopie zwrotu!