



# SPIRAL TEAM

A new Perspective  
of Creative Art

توسعه کسب وکار به چه معناست و چه  
انواعی دارد؟



برنامه‌ای که شما برای توسعه‌ی کسب‌وکار خود دارید، می‌توانه رمز موفقیت یا شکست شما باشد. واقعاً تا حالا به این فکر کردید که چطور می‌شده یه استراتژی و برنامه‌هه عالی رو تدوین کرد که شرکت شما رو به سطوح جدیدی از رشد و سودآوری برسونه؟ به طور کلی توسعه تجارت (یا همان کسب‌وکار) فرایندیه که برای شناسایی، دستیابی و گسترش هشتیران جدید و فرصت‌های تجاری خارق‌العاده استفاده می‌شده است. استراتژی‌ای که شما برای این توسعه به کار می‌گیرید، مسیر شما برای تحقق این هدف رو توصیف می‌کنه.

### **بهترین استراتژی‌ها برای توسعه تجارت شبکه‌سازی (Networking)**

شبکه‌سازی احتمالاً جهان‌ترین استراتژی توسعه کسب‌وکاره است. این استراتژی بر اساس این تئوری بنا شده که تصمیمات خرید ریشه در روابط دارند و بهترین راه برای ایجاد روابط جدید، شبکه‌سازی چهره‌به‌چهره است. امروزه خیلی از روابط تجاری از این طریق توسعه پیدا می‌کنند. البته تکنیک‌های جدید شبکه‌سازی دیجیتال می‌توانند از نظر هزینه و زمان به شما کمک کنند. اما فراموش نکنید که حتی ایجاد ارتباط مؤثر در شبکه‌های اجتماعی هم به زمان و توجه زیادی نیاز دارد.

### **شیوه ارجاعی (Referral)**

توسعه تجارت به شیوه ارجاعی، به این معنیه که شما از طریق بازاریابی دهان به دهان، هشتیری‌های جدیدی خلق کنید. مشتری کنونی شما (یا هر مُبلغ دیگه‌ای) اطلاعات کسب‌وکار شما رو به شخص دیگه‌ای (خریدار) می‌دهد و باعث توسعه تجارت شما می‌شوند. ممکنه شما برای هریک از طرفین، پاداشی هم در نظر بگیرید.

### **اسپیانسر شدن و تبلیغات**

آیا می‌شده با حمایت از رویدادها و تبلیغات، مستقیماً کسب‌وکاری رو توسعه داد؟ پاسخ به این سوال هر چه که باشد، مسئله اینه که این استراتژی اگه کار کند، خیلی از مشکلات شما حل می‌شه. به این صورت که دیگه نیازی به صرف وقت زیاد برای شبکه‌سازی آنلاین و حضوری نیست.



## ایمیل و تلفن

شرکت‌های خدمات حرفه‌ای برای چندین دفعه از تماس‌های تلفنی، ایمیل و یا حتی نامه برای هدف قرار دادن مستقیم مشتریان بالقوه استفاده می‌کنند. با استفاده از این استراتژی، می‌توانید با یک پیام مرتب، شرکت‌ها و افراد مناسب رو هدف قرار بدهید و انتظار داشته باشید فرصت‌های جدیدی پیدا کنید.

## رهبری اندیشه و بازاریابی محتوا

با استفاده از این استراتژی، شما تخصص خودتون رو در عرض دید خریداران بالقوه و منابع ارجاع قرار می‌دانید. با گستردگی ارتباطات دیجیتال، در حال حاضر آسون‌تر و سریع‌تر می‌توانید تخصصتون رو با یک بازار هدف به اشتراک بذارید.

## استراتژی‌های ترکیبی

ترکیب استراتژی‌های مختلف توسعه کسب‌وکار هم می‌توانه کارساز باشه. به عنوان مثال، شبکه‌سازی و بازاریابی ارجاعی اغلب با هم استفاده می‌شن و ممکنه یه استراتژی ترکیبی کامل‌منطقه رو بسازند. اینجا قدرت یک استراتژی، می‌توانه ضعف استراتژی‌های دیگه رو برطرف کند.

[لينك اصلی مقاله](#)