

Stratégies de Trésorerie Rapide

Voici une liste de Q.C.F. à utiliser avec tous les nouveaux clients.

Remarque : Tout nouvel élément à ajouter doit passer le test QCF d'ActionCOACH.

1. Système de Tests & Mesures - pour tout
2. Améliorer la conversion, utiliser les scripts téléphoniques - Entrants et Ventes
3. Augmenter les prix
4. Vente additionnelle - vente croisée et vente incitative
5. Publipostage direct aux clients existants avec soutien par télémarketing
6. Appel téléphonique à froid - Utiliser le script
7. Accorder un crédit fournisseur - ou tout autre créancier
8. Recourir à une agence de recouvrement de créances
9. Ventes privées - amenez un ami
10. Offre groupée - Gamme de produits à rotation rapide et gamme de produits à rotation lente
11. Vente complémentaire de gamme de produits - campagne limitée (cette semaine seulement)
12. Hôte Bénéficiaire inversé (vendre le produit d'autres personnes pour %)
13. Augmentation de la rotation des stocks - rationalisation des stocks (écoulement lent des stocks)
14. Événements - événements inédits pour générer de la publicité
15. Vendre les excédents de stocks
16. Stimulation de l'équipe de vente
17. Recommandations - Avoir un système de prix de recommandation ou de non-référencement - Téléphone - demander une recommandation après la vente
18. Revoir les prix de tous les produits et services - augmenter les prix (en conjonction avec une enquête mystère sur les 3 principaux concurrents)
19. Augmenter le ratio heures facturables/heures payables
20. Frais de facturation divers
21. Système de suivi des devis
22. Revoir toutes les dépenses
23. Réduire la taille de l'équipe ou les heures travaillées
24. Restructuration des prêts et/ou de la marge de crédit
26. Augmenter les frais de déplacement des véhicules
27. Durcir les conditions générales de vente, les dépôts et les et paiements échelonné
28. Politique de frais minimums
29. Négocier le loyer ou le bail du bâtiment
30. Faire passer l'échéance de 30 jours à 7 jours OU réduire les conditions de crédit (30 jours à 15 jours) - en envoyant des demandes de crédit révisées
31. Arrêter l'escompte
32. Politique d'arrondi des heures
33. Connaissez vos marges pour chaque produit/service. Concentrez vos efforts de marketing sur les produits / services à plus forte marge.
34. Calculer et connaître le Point mort avec le profit souhaité.
35. Embauche un nouveau vendeur.
36. Organisez des réunions de vente hebdomadaires avec tous personnel qui est en contact avec les clients et qui effectue des ventes.
37. Créer un processus de facturation amélioré - les factures sont établies dans les 12 heures de la l'achèvement du travail
38. Collecter les factures contre remboursement chez le clients à la fin du travail (pour les ventes au détail)
39. Financement des débiteurs/factures
40. Reprise de contact avec les anciens clients inactifs (scripts téléphoniques)
41. Proposer un financement par un tiers pour les ventes au détail
42. Prendre des dépôts substantiels sur des commandes spéciales
43. Vendez de vieux stocks sur des sites Web de vente aux enchères comme EBay
44. Événement de vente en ligne