

Итак, зачастую фирме требуются новые методы для более интенсивного продвижения товара рынке. Это происходит, когда продажи идут не очень хорошо и товар не пользуется особым спросом.

Начните с анализа рынка для поиска новых потребителей и новых рынков сбыта. Проанализируйте собственную систему продаж, возможно, есть вещи, который стоит поменять. Возможно, ваш отдел продаж не достаточно стимулирован и поэтому продвижение товара идет не совсем эффективно.

Пересмотрите каналы распространения продукта. Попробуйте изменить свою политику в отношении каналов сбыта.