

По статистике малые предприятия тратят существенные средства на продвижение собственного бизнеса, но большинство из затраченных средств на продвижение бизнеса никак не сказывается на продажах. Почему это происходит?

Не каждый малый бизнес может позволить себе проводить маркетинговые исследования и большинство не имеет даже плана продвижения собственной продукции. Это происходит в силу определенной ситуации на рынке, большого количества конкурентов. У предприятия просто не хватает на все времени, ему необходимо выживать.

Однако, не один бизнес не сможет выжить в таких условиях без продвижения. Единственным советом здесь может быть не тратить деньги впустую, а для начала составить план. Потом определите те методы, которые вы будете использовать для воздействия на покупателя. Самое главное - эффективно предоставить информацию о вашем бизнесе и продукции конечному покупателю.