

• من هم عملاؤك؟ حدد شريحة العملاء المستهدفة، • ما هي تفضيلاتهم؟ ما هي الأنواع والنكهات التي يفضلونها؟ • الديكور: صمم ديكور جذاب يعكس جو المخبز الدافئ ويحفز العملاء على الشراء. • خبز متنوع: قدم مجموعة متنوعة من أنواع الخبز لتلبية جميع الأذواق، • المخبوزات والحلويات: لا تقتصر على الخبز، • منتجات خاصة: قدم منتجات خاصة بالمناسبات والأعياد لجذب المزيد من العملاء. • الابتكار: قدم منتجات جديدة ومبتكرة لجذب العملاء وتجديد تجربتهم. • وسائل التواصل الاجتماعي: استخدم منصات التواصل الاجتماعي للترويج لمنتجاتك وعروضك. • التسويق بالشراكة: تعاون مع المطاعم والمقاهي لتوزيع منتجاتك. 6. خدمة العملاء المميزة: • الابتسامة الدائمة: تدريب الموظفين على التعامل مع العملاء بابتسامة وودودة. • الاستماع إلى العملاء: استمع لآراء ومقترحات عملائك لتحسين جودة الخدمة. • حل المشكلات: كن مستعداً لحل أي مشكلة قد تواجه العملاء. • العروض الموسمية: قدم عروضاً خاصة في المواسم والأعياد. • برامج الولاء: قم بتطوير برنامج ولاء للعملاء المكثفين. • التخفيضات على المنتجات القديمة: قم بتخفيض أسعار المنتجات القديمة للتخلص منها وفتح المجال للمنتجات الجديدة. • التعبئة المحكمة: احرص على تعبئة المنتجات بشكل محكم للحفاظ على نضارتها. • التغليف جذاب: استخدم عبوات جذابة وملونة لجذب انتباه العملاء.