یک نکته برای افزایش فروش فروشگاه فیزیکی

در این مطلب کوتاه یک نکته کلیدی برای افزایش فروش فروشگاه ارائه می‌کنیم. منظور از فروشگاه، فروشگاه فیزیکی است که می‌تواند یک مغازه کوچک یا سوپرماکتی بزرگ باشد.

بسیاری از فروشگاه‌داران موفق روی ساختن جامعه کار می‌کنند. منظور از ساختن جامعه این است که وقتی کسی وارد فروشگاه شما می‌شود باید سعی کنید یا اطلاعات تماس فرد را بگیرید یا آن شخص را به نحوی در یک رسانه اجتماعی عضوش کنید.

مسلما هر خریداری به‌راحتی اطلاعات تماس خود را به شما نخواهد داد پس باید روشی طراحی کنید که خریداران با انگیزه و علاقه خودشان اطلاعات تماس را به شما بدهند، مثلا می‌تواند قرعه‌کشی‌های منظمی باشد که هفته‌به‌هفته یا ماه‌به‌ماه برگزار می‌کنید، می‌تواند استفاده از کوپن‌های تخفیفی باشد که شما بگویید اگر عضو جامعه ما شوید می‌توانید این کوپن‌ها را به صورت پیامک یا در رسانه‌های اجتماعی

دریافت کنید یا هر ایده دیگری که فکر می‌کنید به آن بهانه می‌توان اطلاعات تماس خریداران فروشگاه را دریافت کرد.

این نکته خیلی مهم است که شما در طی زمان شاید در یک سال افراد زیادی را دارید که به فروشگاه شما آمده‌اند، خریدهایی را انجام داده‌اند و رفته‌اند و الان به آن‌ها دسترسی ندارید و شما می‌توانید گاهی با فروش‌های ویژه، پیشنهادهای جدید، با معرفی محصولات جدیدی که به فروشگاهتان اضافه کرده‌اید باعث شوید که مجدد این افراد برگردند و از شما خرید کنند.

پس یکی از مهم‌ترین موارد برای کسی که یک فروشگاه یا یک مغازه دارد این است که صرفا به امید افرادی نباشد که خودشان به فروشگاه می‌آیند و خریدهایی را انجام می‌دهند بلکه مرتب به فکر ساختن یک جامعه بزرگتری باشیم و هروقت خواستیم بتوانیم در آن جامعه اطلاع‌رسانی کنیم تا افراد به فروشگاه ما برگردند. موفق باشید.