



ساخت ماتریس جادویی برای افزایش فروش

اگر شما حداقل چند مشتری دارید که مشتریان خوب شما هستند و مدام از شما خرید می‌کنند، همچنین اگر تعدادی محصول دارید؛ یعنی محصولاتتان بیشتر از یک عدد است و مشتریان می‌توانند از این محصولات استفاده کنند، می‌توانید از روش ماتریس جادویی برای افزایش سریع فروشتان استفاده کنید.

روش کار ماتریس جادویی

روش کار بدین ترتیب است: یک جدول رسم کنید که تعداد سطرهای این جدول مساوی تعداد بهترین مشتریانان باشد.

فرض کنید شما در کسب و کارتان ۱۰۰ مشتری دارید ولی ۱۰ تا از مشتریانان مشتری‌های خیلی خوب و وفادار شما هستند؛ بنابراین تعداد سطرهای این جدول را ۱۰ عدد در نظر می‌گیرید و جلوی هر سطر نام یکی از مشتریان خودتان را بنویسید. یعنی در واقع نام ۱۰ مشتری برتر خودتان را جلوی این ۱۰ سطر می‌نویسید.

جلوی هر ستون نام یکی از محصولاتتان را بنویسید. مثلاً اگر ۵ محصول دارید، ستون‌های این جدول ۵ ستون و سطرهای جدول ۱۰ سطر است.

با این روش شما یک جدول یا ماتریسی به دست می‌آورید که مشتریان خوبتان و محصولاتتان در آن نوشته شده است. قدم بعدی شما این است که بررسی کنید هرکدام از این مشتریان خوب، کدامیک از محصولات شما را تا به حال خریده‌اند و کدامیک را تا به حال نخریده‌اند.

شاید شما سیستم CRM یا سیستم حسابداری دقیقی نداشته باشید و نتوانید پیدا کنید که هر مشتری کدام محصولات را تهیه کرده است؛ ولی چون تعداد مشتری‌های خیلی خوبتان کم است، می‌توانید با هرکدام از آن‌ها تماس بگیرید و با هر کدامشان بررسی کنید که کدام محصولات را تهیه کرده‌اند و هرکدام را که خریده‌اند جلوی آن یک تیک بزنید.

با این کار و تیک زدن محل تقاطع اسم مشتریان و اسم محصول، در واقع بخشی از خانه‌های این ماتریس پر می‌شود و بخشی از آن خالی می‌ماند.

ساده‌ترین و سریع‌ترین راه افزایش فروش این است که بعد از پر کردن این جدول ببینید کدام خانه‌ها خالی است. حتی برای هر مشتری خاص یک پیشنهاد ویژه پیدا کنید که این پیشنهادات ویژه می‌تواند از طریق تماس‌های تلفنی مستقیم، ارسال پیامک یا ایمیل به مشتریان اطلاع‌رسانی شود. با این کار می‌توانید در کوتاه‌ترین مدت ممکن یک فروش ویژه خیلی خوب داشته باشید.

در بازاریابی همیشه این موضوع را در ذهن خود داشته باشید که معمولاً بهترین مشتریان ما راحت‌ترین و آسان‌ترین بازار هدف برای فروش‌های مجدد هستند. اگر آن‌ها تا به حال چندین بار از ما خرید کرده‌اند، راحت‌ترین کسانی هستند که خرید بعدی خودشان را هم انجام دهند.

["message_box text_color="light"]

بنابراین با این روش شما کاری می‌کنید که تمام مشتریان خوبتان تمام محصولات

مرتبط به خودشان را داشته باشند و اگر تا به حال محصولی را نخریده‌اند آن‌ها را تهیه کنند.

البته بهتر است که صرفاً تماس نگیرید و بگویید شما از ۵ محصول ما یک محصول را نخریده‌اید، بهتر است این موضوع را در غالب یک پیشنهاد ویژه یا یک فروش ویژه به آن‌ها عرضه کنید. مثلاً پیامکی بفرستید و به آن‌ها بگویید چون شما ۴ محصول از ۵ محصول ما را خریداری کرده‌اید، به‌عنوان یک پیشنهاد ویژه محصول پنجم را با درصدی تخفیف یا تحویل رایگان و... به شما عرضه خواهیم کرد.

[message_box/]

بنابراین روش ماتریس جادویی این است که ما جدولی رسم می‌کنیم و جلوی هر سطر نام یکی از بهترین مشتریانمان را می‌نویسم و جلوی هر ستون نام یکی از محصولاتمان را می‌نویسیم، سپس بررسی می‌کنیم کدام مشتریان کدام محصولات را تهیه کرده‌اند. در آخر سعی می‌کنیم با فروش ویژه خانه‌های خالی جدول را پر کنیم.