

افزایش فروش در فروشگاه ها با چند راهکار ساده

نویسنده : معصومه برادران

مرجع : وبسایت شخصی برادران

<http://masoumehbaradaran.ir>

افزایش فروش در فروشگاه ها ،مغازه ها ،داروخانه ها و هر جایی که فکرش را کنید ،باعث میشود تا کسب و کار ها رونق بگیرند و این فرصت را به دست بیاورند تا رشد کرده و گسترش پیدا کنند .اما همیشه این سوال وجود دارد که آیا باید از راهکارهایی که برند ها یا کمپانی های بزرگ برای افزایش فروش خود استفاده میکنند بهره برد یا خیر ؟ در پاسخ به این سوال میتوان گفت که فرایند افزایش فروش در همه ی کسب و کار ها به یک صورت است اما مشاغل خرد و کوچکتر باید از تکنیک های ساده تر و کمی متفاوت استفاده کنن که به واسطه ی آنها بتوانند شاهد افزایش فروش در فروشگاه خود باشد.

در ادامه ی این مقاله به تعدادی از راهکار های افزایش فروش در فروشگاه ها اشاره خواهم کرد که میتوانند باعث موفقیت و رشد شما و برند هرچند کوچکتان شوند:

مشتری مداری راهکاری همیشه کارآمد

به جرات میتوانم بگویم تاثیری که مشتری مداری در موفقیت کسب و کار ها دارد را در هیچ چیز دیگری سراغ ندارم . شاید قدم برداشتن در این مسیر و رسیدن به هدف در این راه نیازمند زمان بیشتری باشد اما ماندگاری و موفقیت برند را چندین برابر میکند و از یکجا به بعد شیب رشد شما بیشتر و بیشتر خواهد شد. من قبلا در مقاله ی **چگونه با مشتری مداری مشتریان را مجنون خود کنیم** به صورت جز به جز این موضوع را مورد بررسی قرار دادم و پیشنهاد میکنم برای آشنایی بیشتر با این مبحث ،حتما این مقاله را مطالعه کنید .

هدیه بدهید

تقریبا همه ی ما عاشق هدیه هستیم حتی اگر این هدیه ها بسیار کوچک هم باشند بازهم از گرفتن آنها خوشحال میشویم و تا مدتها به یاد آن خواهیم ماند.

این موضوع میتواند در افزایش فروش فروشگاه ها نیز تاثیر گذار باشد ، در هر نوع کسب و کاری محصولات و یا

خدماتی وجود دارند که یا هزینه ای برای صاحبان مشاغل ندارند و یا هزینه ی آنها بسیار ناچیز است ، فقط کافیت که با کمی حساب و کتاب و تنظیم کردن سود شخصی از این راهکار فوق العاده موثر در کسب و کارمان استفاده کنیم اجازه بدهید با یک مثال ساده این موضوع را توضیح بدهم:

فرض کنید که شما صاحب یک فروشگاه لباس هستید و قصد دارید از این تکنیک برای افزایش فروش خودتان استفاده کنید،حالا پیاده سازی این ترفند به چه صورت خواهد بود:

1. شما میتوانید به ازای هر میزان سقف خریدی که مد نظر شماست به مشتریان امتیازاتی را ارائه بدهید که با جمع شدن آنها بتوانند یک محصول رایگان از فروشگاه شما به عنوان هدیه دریافت کند ، مثلا به ازای هر 100 هزار تومان خرید 10 امتیاز به مشتری بدهید و بگویید که وقتی این امتیاز به 100 رسید میتواند تا 50 هزار تومان از فروشگاه شما به رایگان خرید کند.

2. میتوانید سقف خرید را برای مشتریان در نظر بگیرید و اگر خرید آنها از آن میزان بیشتر بود یکسری خدمات به آنها ارائه بدهید مثل ارسال رایگان و...

3. میتوانید به ازای یک مقدار معین از خرید ، آنها را در قرعه کشی هایی که برای مشتریان برگزار میکنید شرکت بدهید.

4. میتوانید به ازای یک مقدار معین از خرید یک هدیه ی کوچک از محصولات خودتان به آنها هدیه بدهید که هزینه ای هم برای شما به دنبال نداشته باشد.

و پیشنهادات بسیار زیاد دیگر که با کمی خلاقیت میتوانید از آنها برای افزایش فروش فروشگاهتان استفاده کنید. بسیاری از فروشگاه های مطرحی که اکثر ما با آنها آشنایی داریم از این راهکار ها برای افزایش فروش خود استفاده میکنند.

نکته : هزینه ی این کار را میتوان از حاشیه سودی که از فروش محصولات خود بدست می آوریم فراهم کرد

ارائه ی خدمات رایگان

ارائه ی خدمات میتواند یکی دیگر از گزینه های مناسب برای افزایش فروش فروشگاه ها و ... باشد.

این موضوع در اکثر کسب وکار ها قابل اجراست و میتواند تاثیر فوق العاده ای داشته باشد.

حتما خیلی از شما ها با داروخانه هایی مواجه شده اید که در روز های خاص از هفته ، مشاورانی را برای مشاوره ی

پوست ، مو و غیره به داروخانه ی خود دعوت میکنند و در واقع اکثر ما میدانیم که این مشاوره ها ممکن است

نیازمند تهیه ی محصولات مراقبتی باشند اما باز هم به این داروخانه ها مراجعه میکنیم و پیشنهاداتی را که مشاوران

عزیز در زمینه ی استفاده از یک محصول به ما میدهند را به راحتی میپذیریم و حتی از همان داروخانه آن محصول را

تهیه میکنیم.

یا با آرایشگر هایی مواجه شدم که به ازای معرفی عروس به آنها میتوانستید یکبار از خدمات رایگان آنها استفاده کنید

یا تالار های عروسی که اگر غذا را به آنها سفارش دهید ، هزینه ی ورودی میهمان ها را از صورتحساب شما کم

میکنند و بسیار خدمات رایگان دیگری که میتواند متناسب با هر نوع کسب و کار کوچکی متفاوت باشد اما هزینه ای

را برای شما به دنبال نداشته باشد و باعث افزایش فروش فروشگاه ،داروخانه و سایر کسب و کار های دیگر شما شود.

خلاقیت داشته باشید

گاهی کافیهست که فقط از کمی نبوغ خود استفاده کنیم تا شاهد افزایش فروش چشمگیری در کسب و کار هایمان

باشیم به طور مثال رستوران سنتی را میشناسم که در آن غذا های شمالی را با کیفیت و طعم عالی سرو میکنند.

مسلم است که این موضوع فرق چندانی با سایر هم صنفانش به وجود نمی آورد چون همه در تلاش هستند که

بهترین طعم و کیفیت را ارائه بدهند اما این رستوران برای ایجاد تمایز بین رقبا فضای رستوران کوچک خود را کاملا

با منطقه ای که غذاهای آن را سرو میکند هماهنگ کرده است یعنی یک فضای کاملا شمالی و استفاده از ظروف

سنتی.

نکته ای که توجه خیلی از افراد را به خود جلب کرده اینست که این رستوران در هنگام تسویه صورتحساب یک شیشه ی کوچک ترشی محلی از همان محصولاتی که در رستوران خودشان استفاده میکنند همراه با یک دست نوشته به مشتری ها هدیه میدهند و در صورت رضایت با آنها عکس یادگاری میگیرند و آن را در دیوار خاطراتشان ثبت میکنند.

این موضوع هرچند کوچک با ایجاد فضایی صمیمی و گرم به حدی باعث افزایش فروش این رستوران شده که حالا باید از روزها قبل برای مراجعه به آنجا حتما رزرو کنید.

مثال هایی از این دست زیاد هستند و مطمئنم که شما هم به چشم خودتان شاهد از این دست ترفند های دوست داشتنی بوده اید.

پس میبینیم گاهی فقط کفایت برای افزایش فروش خودمان بدون هیچ هزینه ای کمی خلاقیت خرج کنیم . همین

به مشتری ها امکانات بدهید

به کرات شاهد این موضوع بوده ام که خیلی از فروشندگان و صاحبان فروشگاه ها و ... حتی کوچکترین امکاناتی را برای راحتی و آسایش مشتریانشان فراهم نمیکنند.

این مسئله شاید به نظر بی اهمیت برسد اما با تحقیقاتی که بین مراجعه کنندگان چندین فروشگاه معمولی با اندکی تفاوت در امکانات رفاهی انجام شد، متوجه شدند که این مسئله تا چه اندازه میتواند بر روی افزایش فروش تاثیر گذار باشد . بگذارید مثال بزنم:

فرض کنید تابستان است و شما برای خرید به یک فروشگاه لباس مراجعه کرده اید و وقتی وارد فروشگاه میشوید هیچ وسیله ی خنک کننده ای در آنجا وجود ندارد و فروشگاه به شدت گرم است. آیا تمرکز کافی برای انتخاب محصول مورد نظرتان را دارید و خریدتان را انجام میدهید؟

یا تصور کنید وارد داروخانه ای میشوید که بسیار شلوغ است و باید مدتها در نوبت بایستید ، آیا همانطور ایستاده

صبر میکنید یا به داروخانه ی کناری که برای مراجعه کنندگانش صندلی فراهم کرده میروید؟

خب ، میتوان گفت که جواب اکثرا ما واضح است و فقط در موارد محدود که ناچار به این گونه خرید ها باشیم به آن تن میدهیم.

در کمال ناباوری با بررسی این مسئله ی هرچند ساده متوجه میشویم که این موضوع هم میتواند در افزایش و یا کاهش فروش تاثیر گذار باشد.

علی واکسیما را میتوان به عنوان یک نمونه و مثال بسیار جالب و عالی از ارائه ی امکانات به مشتری معرفی کرد. این شخص که شغلش واکس زدن است با استفاده از خلاقیت و نوآوری توانسته در شغل خود بسیار موفق باشد و با فاصله ی طولانی از رقبایش جلو بزند.

علی واکسیما نه تنها برای مشتریان خود ارزش قائل است و برای آنها لوازم آسایش مثل صندلی را فراهم کرده بلکه در کنار کار اصلی خود خدمات دیگری مثل ضد عفونی کردن کفش ، معطر کردن بند کفش، و هر چیزی که فکرش را کنید را نیز انجام میدهد تا رضایت مشتریان را حسابی به خود جلب کند ،جالب است بدانید که او حتی از مدت زمان انتظار مشتریان خود نیز استفاده میکند و از آنها با خوراکی و آبمیوه پذیرایی میکند.

به راحتی با دیدن او و روش کارش متوجه میشوید که تمام نکاتی را که به عنوان ترفند برای افزایش فروش استفاده میشود و شما هم در این مقاله با آنها آشنا شدید در کسب و کارش پیاده می کند.

هرچند که حالا او سالهاست به انگلستان مهاجرت کرده اما روش و شیوه ی کارش همچنان زبان زد است.

مهم نیست که شغلتان چیست و چه وسعتی دارد ، مهم این است که در هر کسب و کاری که هستید توانایی رشد و موفق شدن در آن را پیدا کنید

ارتباط با مشتریان

مشتریان تنها کسانی هستند که قدرت دگرگونی کسب و کار شما را دارند و اگر به آنها توجه ویژه ای داشته باشید آنها هم محبت ویژه ی خود را برایتان خرج میکنند و سبب موفقیت شما میشوند.

اگر شما هم علاقمند به افزایش فروش در فروشگاه های خود هستید، به مشتریانتان ارزش بدهید و ارتباطتان را با آنها حفظ کنید.

آنها را در امر خرید راهنمایی کنید، با آنها صادق باشید، رفتاری شایسته و درست در قبالشان داشته باشید، از نظرات و پیشنهاد های آنها در کسب و کارتان استفاده کنید و مهم ترین عامل اینکه دائما آنها را بررسی کنید و اگر از شما ناراضی اند علت این امر را جویا شوید و سعی کنید تا مسئله را برایشان تا حدودی حل کرده تا ناراحتی و بی اعتمادی نسبت به شما نداشته باشند.

میتوانید به کمک پنل های اس ام اسی سالروز تولد آنها را تبریک بگویید یا در مناسبت های خاص تخفیف هایی مختص به آنها ارائه کنید تا بازهم به شما مراجعه کنند.

حفظ ارتباط با مشتری مانند بذر گیاهیست که هر چه این ارتباط قوی تر باشد جوانه ی این گیاه هم قوی تر خواهد بود و زود تر رشد خواهد کرد.

نتیجه گیری

موارد بسیار زیادی وجود دارد که میتواند باعث افزایش فروش در فروشگاه ها و به طور کل کسب و کار های خرد می شود که در این مقاله به معرفی تعدادی از آنها پرداختیم.

اما این نکته را هیچ وقت فراموش نکنید که اگر قصد دارید در کسب و کارتان از رقبای خود جلو بزنید و به موفقیت چشم گیر و فروش فوق العاده دست پیدا کنید، باید حتما رقبای فعال در حیطه ی فعالیت خودتان را به خوبی

بررسی کنید و بعد از این شناخت از تمایز هایی که شما در مقابل آنها دارید برای موفقیت در کسب و کارتان استفاده کنید.

مهم نیست که شغلتان چیست و چه وسعتی دارد ، مهم این است که در هر کسب و کاری که هستید توانایی رشد و موفق شدن در آن را پیدا کنید