



۱۰ نکته در مورد نحوه جذب مشتری بیشتر به فروشگاه خود

نویسنده: محمد تولایی

برای یک مغازه‌دار کوچک، مغازه خالی می‌تواند به سرعت یک حساب بانکی خالی را ایجاد کند. اما اینکه چگونه می‌توان یک مغازه با اجناس خاک خورده را تبدیل به یک مغازه پر رفت و آمد کرد، در گرو انجام ۱۰ تکنیکی است که در ادامه به توضیح آن خواهیم پرداخت.

۱. تابلو مغازه! اولین عامل تحریک برای جذب رهگذران، تابلوی فروشگاه می‌باشد. طراحی تابلو مغازه باید به گونه‌ای انجام گیرد که امکان دیده شدن آن را از بین صدها تابلوی دیگر امکان‌پذیر کند. یک تابلوی درخشان با نورپردازی مناسب توجه‌ها را به خود جلب می‌کند. معمولاً بهترین رنگ برای تابلو مغازه رنگ‌های زرد و قرمز هستند، ترکیبی از رنگ‌های سیاه و سفید نیز باعث برجسته شدن می‌شود. در حالت کلی تابلو مغازه می‌تواند با رنگ‌های متفاوتی طراحی شود اما برای دیده شدن آن از سه تکنیک در طراحی خود استفاده کنید.

اثر نادر

- طرحی متفاوت با تابلوهای همسایگی خود ایجاد کنید.
- از اصل تضاد استفاده کنید، رنگ زمینه با متن و عکس تضاد داشته باشد.
- از نور پردازی به بهترین شکل بهره ببرید.

۲. ظاهر مغازه باید آنچه را انجام می‌دهد، فریاد زند! بخشی از مشتریان شما در حال رانندگی باید با یک نگاه متوجه آنچه شما ارائه می‌دهید، شوند. سنگین بودن سبک طراحی ورودی مغازه و تنها بر زیبایی متمرکز شدن، اگرچه باعث جذب مشتری می‌شود و برخی از رهگذران را کنجکاو می‌کند تا ببینند در داخل مغازه شما چه می‌گذرد اما بدون شک

مشتریانی که در حال رانندگی هستند را از دست خواهید داد. بنابراین چهره بیرونی مغازه خود را به‌گونه‌ای آرایش کنید که در اولین نگاه، مفهوم مغازه شما آشکار کند.



۳. آیا مشخص است که مغازه شما باز است! آیا تا به حال در هنگام رانندگی مغازه‌ای را دیده‌اید

که با نور کم و درهای بسته باعث شده است متوجه باز و یا تعطیل بودن آن نشده‌اید. کسبه‌های قدیمی اولین کاری که بعد از باز کردن درب مغازه‌ها انجام می‌دادند وصل کردن یک لامپ بزرگ در ورودی مغازه‌ها بود اگرچه امروزه نیز شاهد این مدل خوش‌آمد گویی‌ها هستیم. اما برای درخشان شدن این موضوع از تابلوها

اثر تابلو

، استادهای خارجی و چیدن برخی از لوازم در خارج از مغازه استفاده کنید. برای مشتریان فرش قرمز پهن کنید!

۴. محل پارک را مشخص کنید! شاید همین گزینه ساده در جذب مشتری بسیار مفید واقع شود. اگر فروشگاه شما دارای پارکینگ است که در پشت ساختمان شما قرار گرفته و در نگاه اول قابل مشاهده نیست یک تابلو پارکینگ رایگان و نمایش یک پیکان به طرف پشت فروشگاه باعث می شود مشتریان به جای کیلومترها گشت و گذار برای پیدا کردن جای پارک، به سمت فروشگاه شما تشویق شوند.

۵. از تابلوهای افقی استفاده کنید! یکی از روش های جذب مشتری و افزایش فروش، بهره گیری از تابلو و علامت های کوچکی است که داخل پیاده روها قرار می دهید. فراموش نکنید چشم رهگذران در کنار گوش آنها قرار نگرفته است. ممکن تابلوی مغازه شما به تنهایی فرصت دیده شدن مغازه تان را به مشتری ندهد. وجود یک تابلو و نوشتن یک جمله کوتاه و تحریک کننده همانند یک پیشنهاد عالی برای خوردن یک ساندویچ گرم، باعث متوقف کردن رهگذران می شود



اثر ناب

۶. یک رویداد برگزار کنید! معمولاً این سؤال زیاد پرسیده می‌شود که چگونه تبلیغ کنیم برای جذب مشتری؟ گاهی می‌توانید با برنامه‌ریزی یک رویداد در مغازه و فروشگاه خود یک تبلیغ غیرمستقیم را رقم زنید که نتیجه آن به افزایش فروش می‌انجامد. نمایش مد، موسیقی زنده، برگزاری مسابقه و قرعه‌کشی و دیگر نمایش‌های هنری و یا حتی ساخت یک دیوار سلفی برای ترغیب مشتریان به عکاسی و انتشار تجربه آن‌ها در فروشگاه شما، افراد بیشتر را به آن مکان دعوت می‌کند.

۷. کودکان را سرگرم کنید! اگرچه تصمیم نهایی خرید را والدین می‌گیرند، اما حرف آخر را کودکان می‌زنند. برای اولین بار رستوران‌های مک‌دونالد حقوقی را برای کودکان در خرید به وجود آوردند. کودکان می‌توانستند به‌جای صرف زمان خسته‌کننده در پشت میز به اتاق بازی رستوران بروند تا فرصت خوردن یک غذای آرام‌بخش را برای والدین رقم زنند. مک‌دونالد برای اینکه همیشه انتخاب کودکان قرار گیرد، ساندویچ‌هایی با جعبه اسباب‌بازی به منوی غذایی خود اضافه کرد و در هنگام خارج شدن کودکان یک بادکنک به آن‌ها هدیه می‌داد. اگرچه هدف مک‌دونالد جذب مشتری بزرگسال بود اما بر روی اهرم فشار والدین متمرکز شد.

۸. قانون صرف وقت بیشتر، امکان خرید بیشتر! قانون جذب مشتری و افزایش فروش ارتباط مستقیمی دارد به زمانی که مشتریان در مغازه شما صرف می‌کنند. در کلامی بهتر هرچه از مشتریان خود زمان بیشتری بخرید آنگاه امکان خرید بیشتر میسر می‌شود. شما می‌توانید از راه‌های زیر مشتری را متقاعد کنید که زمان بیشتری را در مغازه و فروشگاه شما سپری کند.

- از مدل‌های چیدمان اصولی استفاده کنید
- مکانی را برای استراحت آقایان فراهم کنید.

اثر ناب

- با برخی از استند و تابلوها، در مغازه سرعت‌گیر ایجاد کنید.
- محصولات که نیاز اولیه را تشکیل می‌دهد را کمی دورتر قرار دهید.

۹. از بازاریابی ۵ بعدی استفاده کنید! شاید امروزه با شدید شدن بازار رقابتی، وجود بازاریابی حواس در هر کسب‌وکاری بیشتر احساس می‌شود و نقش کلیدی در افزایش فروش و جذب مشتری ایفا می‌کند. مشتریان همچنان حاضرند برای تجربه خرید از پشت کامپیوتر و یا موبایل خود بلند شوند و خرید را در یک مغازه فیزیکی دنبال کنند. بنابراین مغازه و فروشگاه‌هایی که از بازاریابی پنج بعدی به‌درستی بهره‌مند نشده باشد به‌راحتی در برابر رقیب الکترونیکی خود (فروشگاه‌های اینترنتی) شکست خواهد خورد.

۱۰. کسب‌وکار خود را با مشتریان وفادار گره زنید! بیاید از این پس علاوه بر تمرکز بر جذب مشتری جدید بر روی مشتریان فعلی خود نیز متمرکز کنید و آن‌ها را به مشتریان وفادار کسب‌وکار خود تبدیل کنیم. اگر ۱۰۰۰ مشتری وفادار داشته باشید آنگاه تجارت شما تا آخر عمر تضمین می‌شود بنابراین برای افزایش وفاداری مشتری از هر راهی استفاده کنید و بخش بیشتر هزینه‌های تبلیغات را به‌جای جذب مشتری جدید، به وفادار کردن آن‌ها اختصاص دهید. برای اعضای فعال و وفادار خود یک تجربه VIP در نظر بگیرید. روش‌های ویژه‌ای که به آن‌ها حس ارزشمند بودن را انتقال دهد.



کسب‌وکارهای کوچک می‌توانند با ایجاد تغییرهای کوچک و کم‌هزینه، تفاوت‌های بزرگی را در میزان عملکرد خود ایجاد کنند. آنچه برایان تریسی در داستان اسب‌سواری به آن اشاره می‌کند نیز مصداق همین موضوع است، نفر اولی که در اسب‌سواری برنده جایزه دو برابری نسبت به نفر دوم می‌شود نیازی نیست که اسب آن دو برابر بیشتر از اسب نفر دوم دویده باشد. گاهی به‌اندازه جلو بودن دماغ اسب اول نسبت به اسب دوم، نتایج چند برابری را رقم خواهد زد. با انجام تکنیک‌های ساده و کم‌هزینه و البته کاربردی، می‌توانید رشد چشمگیری در کسب‌وکار خود ایجاد کنید.