

торговля мечты
DreamTOPГ

Как увеличить поток клиентов в торговом бизнесе



Из-за быстрого роста малого и среднего бизнеса в последнее время заметно повышается конкуренция во многих сферах, особенно в среде реализации товаров и услуг.

Понять, как привлечь поток клиентов, Вам помогут советы от лучших бизнес-консультантов в сфере торговли. Поехали!

☐ **Заявите о себе**

Актуально для нового бизнеса. Чтобы успешно привлечь поток клиентов, необходимо дать о себе знать. Запомниться потенциальному покупателю так, чтобы в следующий раз он пришел именно к Вам.

☐ **Придумайте хорошее название**

Оно должно быть простым, но уникальным. Воспользовавшись Вашей услугой единожды или купив товар, человек должен Вас запомнить. Дальше он уже будет ассоциировать Вас с брендом, который у всех на слуху. Это станет важным преимуществом перед конкурентами.

☐ **Сделайте все для того, чтобы запомниться**

Хорошо помогает яркое визуальное оформление: вывеска с подсветкой в правильной цветовой гамме, написанная удачным шрифтом.

☐ **На забывайте про рекламу**

Разместите рекламу с таким предложением, чтобы человек решил зайти к Вам прямо сейчас. Стенды, визитки, вывески и флаеры также помогут сделать Ваш бренд более популярным. Подумайте про интернет, где располагается много бесплатных площадок для рекламных объявлений. Ну и не забудьте, что лучший вариант - это заказ эффективного и качественного продвижения у профессионалов.

☐ **Качество**

Делайте хорошо свою работу. Позаботьтесь о том, чтобы Ваш товар или услуга ассоциировались у клиентов с прекрасным сервисом и высоким качеством. Задача, выполненная в срок, услуга, которая предоставлена грамотно и к месту, качественный товар и хорошее обслуживание – вот главные ключи к сердцам клиентов.

☐ **Изучите целевую аудиторию**

Если торгуете в розницу, перед очередной закупкой понаблюдайте за потенциальными клиентами. Кто эти люди? Какого они возраста? С какими предпочтениями? Ответы позволят Вам увеличить продажи и более грамотно подобрать ассортимент в магазине или меню в кафе.

☐ **Сделайте отдельные торговые зоны**

К Вам придут снова, если в магазине любой товар можно будет легко найти. Товары разного типа желательно разделить по соответствующим торговым зонам.

☐ **Продайте больше**

Здесь помогут скидочные предложения на определенные товары. Также хорошо сработают цены ниже, чем у конкурентов. Однако, с этим будьте осторожны! Всегда есть вероятность значительно снизить прайс и начать работать себе в убыток.

☐ **Увеличьте сумму чека**

Продавайте своим клиентам полезные сопутствующие товары. Не забывайте предлагать новинки или нужные дополнения. Желательно делать это искренне и в диалоге основываться на личном опыте.

И напоследок - помните! Чем бы Вы ни занимались, главное - грамотно поставить цель. Понять, чего именно Вы хотите добиться. Искренне верьте в успех, и удача всегда будет на Вашей стороне!