

20
CHIẾN LƯỢC
TĂNG SỐ TIỀN
MUA HÀNG
TRUNG BÌNH

SALE

Tăng số tiền trung bình mà mỗi khách hàng bỏ
ra cho công ty của bạn

Phạm Thành Long

Để sử dụng những chiến lược này, bạn cần hiểu rõ cấu trúc sau đây:

Lợi nhuận = Khách hàng tiềm năng x tỉ lệ chuyển đổi x doanh số trung bình x tỉ lệ quay lại mua hàng x lợi nhuận trung bình

Tài liệu này được trích trong bộ tài liệu của EAGLECAMP là khóa học đào tạo dành cho chủ doanh nghiệp của luật sư Phạm Thành Long, bạn được tặng tài liệu này nhưng không phát tán nó dưới mọi hình thức.

Để sử dụng hiệu quả, bạn nên đăng ký vào khóa học www.eaglecamp.com để có thể điều hành doanh nghiệp một cách hiệu quả.

20 Chiến lược tăng số tiền mua hàng trung bình

1. Đóng gói nhiều sản phẩm với nhau (vd: một gói 4 sản phẩm)
2. Lên danh sách các sản phẩm cần mua (check-list)
3. Đặt ra chỉ tiêu về số tiền mua trung bình trên mỗi đầu khách cho nhân viên bán hàng
4. Làm tốt công tác tư vấn (phân tích nhu cầu khách hàng)
5. Khuyến mãi 'Mua 1 tặng 1'
6. Khuyến mãi 'Mua 4 với giá của 3'

7. Bán hàng dựa trên giá trị chứ không phải giá cả
8. Dừng việc giảm giá
9. Tạo ra các gói hàng giá trị. Ví dụ “combo”, “set meal”, “gói sản phẩm”.
10. Giới thiệu khách hàng toàn bộ sản phẩm/dịch vụ của bạn
11. Bán những sản phẩm/dịch vụ kèm theo
12. Bán tại quầy tính tiền (khuyến khích mua ngẫu hứng)
13. Cung cấp và thu phí dịch vụ giao hàng tận nhà
14. Tạo dựng hình ảnh cao cấp cho công ty
15. Mở nhạc cổ điển (Đã được chứng minh là có tác dụng thúc đẩy khách hàng mua nhiều hơn)
16. Nhắm vào các khách hàng có khả năng

chỉ trả nhiều

17. Đưa ra giá tốt hơn khi mua số lượng cao

18. Chấp nhận các hình thức thanh toán tiện dụng (thẻ tín dụng, thẻ ATM)

19. Tặng quà/giảm giá nếu mua trên mức nào đó

20. Tăng giá