
Czy każdy klient przynosi więcej niż jedno zamówienie?

Nr katalogowy: BLOG2



Czy każdy klient przynosi więcej niż jedno zamówienie? To pytanie, które każdy właściciel biznesu musi sobie zadać. W końcu pozyskanie nowego klienta zwykle kosztuje dużo więcej, niż utrzymanie relacji z już istniejącym. Dlatego dzisiaj chcielibyśmy podzielić się z Wami sposobem, jak przedłużyć relację z klientem i zachęcić go do kolejnych zakupów. Jeden z najprostszych i najskuteczniejszych sposobów to mailing. Dzięki zgodom RODO, które klienci podają przy rejestracji, mamy możliwość ciągłego pozostawania z nimi w kontakcie. Możemy informować ich o nowościach, ważnych wydarzeniach, promocjach, a także przypominać o poprzednich zakupach i proponować nowe prezenty i gadżety. Przypadek, który przynosi prawdziwe pieniądze! Nie tylko w hurtowni gadżetów! Przykładem skuteczności takiej strategii może być historia z życia wzięta. Klient pewnej kwiaciarni internetowej zamawiał kwiaty dla swojej żony kilka razy w roku. Po jednym z zamówień otrzymał maila od kwiaciarni, która przypominała mu o zbliżających się urodzinach żony i zasugerowała kupno kwiatów na tę okazję. Klient skorzystał z propozycji, a od tamtej pory regularnie otrzymuje przypomnienia o ważnych wydarzeniach i promocjach. Dzięki temu kwiaciarnia z jednej transakcji zrobiła kilka, bez ponoszenia dodatkowych kosztów na reklamę. Podobnie może działać Wasz sklep gadżetami i prezentami. Warto przypominać klientom o ich poprzednich zakupach i proponować im kolejne pomysły na prezenty. Możecie robić to ręcznie, dobierając oferty na podstawie danych klienta, lub skorzystać z algorytmów, które samodzielnie będą dobierały oferty. Zachęcamy Was do eksperymentowania z różnymi sposobami utrzymywania relacji z klientami. Pamiętajcie, że każdy klient to potencjalnie kilka zamówień w roku. Dlatego warto inwestować w utrzymanie z nimi kontaktu i proponowanie im nowych, interesujących produktów. W kolejnych wpisach będziemy podpowiadać Wam kolejne sposoby, jak zwiększyć wartość każdego klienta. Jeśli macie jakieś pytania, piszcie śmiało - chętnie na nie odpowiemy! A tymczasem zapraszamy do zerknięcia na kilka nowości, które mogą przykuć uwagę Waszych klientów i odświeżyć asortyment. Życzymy powodzenia!