
Wsparcie sprzedaży - rekomendacje

Nr katalogowy: BLOG6



PROPONOWANE PRODUKTY Jeśli w twoim asortymencie znajdują się produkty i prezenty, które cieszą się wyjątkową popularnością, istnieje duże prawdopodobieństwo, że inni klienci również okażą zainteresowanie. Wielkie sieci handlowe, jak na przykład EMPiK, dobrze to rozumieją, umieszczając w swoich sklepach stacjonarnych półki z BESTSELLERAMI i NOWOŚCIAMI. To samo rozwiązanie stosują w swoich sklepach internetowych oraz w komunikacji mailowej. Implementacja podobnej strategii w Twoim sklepie nie powinna stanowić problemu - wystarczy poświęcić trochę miejsca na półce, stronie internetowej lub w e-mailu, aby prezentować najbardziej pożądane prezenty. Efekty mogą Cię zaskoczyć. W dzisiejszych zabieganych czasach, klienci nie zawsze mają możliwość na bieżąco śledzić nowości w sklepach. Ułatw im zadanie, prezentując najnowsze gadżety w specjalnym miejscu. W ten sposób będziesz regularnie zaskakiwać klientów nowymi propozycjami, jednocześnie utrwalając w ich umysłach, że warto regularnie odwiedzać Twój sklep - zawsze jest coś nowego. W rezultacie, przy poszukiwaniu wyjątkowego prezentu, na myśl przyjdzie im Twój sklep.

Rekomendacje produktów to łatwe do wdrożenia rozwiązanie, które ułatwia klientom decyzje zakupowe. Z Twojej strony wymaga minimalnych kosztów, poza odrobiną pracy przygotowawczej związanej z organizacją miejsca i rotacją produktów na półce. Jak wpływać na średnią wartość koszyka? Skoro istnieją sposoby na zwiększanie liczby transakcji dokonanych przez jednego klienta, warto przejść do następnego aspektu - wartości koszyka. Z punktu widzenia logistyki, realizacja zamówienia w naszym sklepie z gadżetami i prezentami o wartości 200 zł nie różni się zasadniczo od realizacji zamówienia o wartości 500 zł. Dlatego warto zachęcać klientów do maksymalizacji swojego zamówienia. Tym sposobem, bez większego wysiłku, można zwiększyć sprzedaż nawet o 10, 20 czy 50%. Większość takich strategii nie wymaga ponoszenia dodatkowych kosztów. **PROPONOWANE PRODUKTY** Kiedy mówimy o rekomendacjach, mamy na myśli również inną perspektywę. Większość sklepów internetowych oferuje automatyczne sugerowanie produktów, które mogą uzupełnić koszyk, opierając się na wyborach innych klientów o podobnych preferencjach. Jest to opcja godna wykorzystania. W przypadku sklepów stacjonarnych sprawa jest nieco bardziej skomplikowana, ale nasza hurtownia gadżetów sugeruje tworzenie zestawów - pakietów 2, 3, 5 produktów oferowanych po nieco obniżonej cenie lub z dużym rabatem na najtańszy produkt. Klienci detaliczni wręcz uwielbiają takie promocje. Obraz autorstwa benzoix na Freepik