



Nh^ong chi^on thu^ot tăng t^o l^o mua hàng?

Khách hàng ti^om năng s^o tr^o thành khách hàng th^ot s^o?

Doanh thu s^o tăng lên đáng k^o?

BI^oN KHÁCH HÀNG TI^oM NĂNG THÀNH KHÁCH HÀNG TH^oT S^o

M^ot l^on n^oa, chúng ta c^on ôn l^oi s^o th^ot này: có s^on ph^om t^ot, có khách hàng ti^om năng v^on ch^oa đ^o vì c^o hai y^ou t^o đó đ^ou ch^oa có gì b^oo đ^om là h^o s^o mua hàng c^oa b^on. Con ng^o i nói chung th^ong do đ^o, ch^on ch^o tr^oc khi mua nh^ong món đ^ot ti^on, ho^oc nh^ong th^o có giá tr^o vô hình nh^o b^oo hi^om và giáo đ^oc.

Bạn cũng cần biết rằng việc mua hàng không hẳn là một quá trình lý luận mà phần lớn dựa vào cảm xúc. Cảm xúc thúc đẩy chúng ta mua một cái gì đó. Lý luận chỉ là cái chúng ta dùng để biện minh cho quyết định mua sắm của mình. Trong rất nhiều trường hợp, khách hàng biết họ nên mua thứ gì đó tốt cho mình (như bảo hiểm), nhưng lại không mua vì họ không cảm thấy nó thật sự cần thiết. Nay hay mai mua cũng chẳng sao cả.

Đúng thôi, chúng ta lại có xu hướng mua những thứ không thật cần thiết (như đi ăn thoải mái đi ngủ thoải mái), chúng ta mạnh tay chi tiền cho những thứ không thật cần thiết nhưng mang đến cho chúng ta cảm giác mãn nguyện, vui vẻ nhất thôi.

Nếu muốn khách hàng mua hàng, bạn cần học những cách thức dựa trên tâm trí họ hàng mua sắm mà mau chóng đưa ra quyết định. Tất nhiên, có một nguyên tắc: chúng ta phải chắc chắn rằng sản phẩm/dịch vụ phát triển của mình là thứ thật sự mang lại lợi ích cho khách hàng. Sẽ là vô nghĩa nếu bán thêm cho người Eskimo sản phẩm Bọc Cốc hoặc phát triển cho một công ty B2B (business to business). Việc đầu tiên cần làm là đo lường thị trường mua hàng. Trong số 100 khách hàng gặp được hay đến chân cửa hàng, bao nhiêu người thật sự mua hàng? Nếu công ty của bạn theo mô hình bán hàng trực tiếp, có bao nhiêu đơn đặt hàng sau khi nhân viên bán hàng gặp một 100 khách hàng?



Trên đây là hình ảnh minh họa về việc mua hàng trong siêu thị. Hình ảnh cho thấy nhiều khách hàng đang mua sắm trong một siêu thị hiện đại, với các kệ hàng đầy đủ và nhân viên phục vụ.