

آیا می خواهید مشتری شما دوباره برگردد؟



**گروه شرکتهای آرک**

نرم افزارهایی مطمئن، هوشمند و کارآمد



## آیا می خواهید مشتری شما دوباره برگردد؟

### مقدمه:

سلام، این مقاله از طرف سایت آرک به شما تقدیم شده است. شاید شما در یکی از سمینارهای تخصصی گروه آرک شرکت نموده و یا پیش از این با این شرکت به عنوان حامی ویژه انجمن های مالی معتبر آشنا شده باشید. شاید هم با یکی از محصولات ما کار نموده و یا از طریق یکی از همکاران خود نام ما را شنیده باشید. اگر هم با گروه آرک آشنا نیستید، توصیه ما این است که همین الان خواندن را متوقف نموده و به سایت [WWW.ARKGROUP.IR](http://WWW.ARKGROUP.IR) سری بزنید. ما مطمئن هستیم که یکی از محصولات نرم افزاری آرک به بهتر نمودن کسب و کار شما کمک خواهد نمود.

اکثر محققان معتقدند کمتر از ۷ ثانیه طول میکشد تا کسب و کار شما تاثیرگذاری اولیه بر روی مشتری را داشته باشد. ولی هرگز خرید در این لحظات اولیه اتفاق نمی افتد. بستگی به کالایی که شما میفروشید بین ۷ تا ۱۲ دقیقه از جذب مشتری تا رسیدن به نقطه خرید و پرداخت وجه زمان سپری میگردد.

هنگامی که قصد راه اندازی یک کسب و کار و یا استراتژی فروش یا عرضه محصول دارید باید نقطه ای را برای ترغیب بازگشت مشتری در نظر بگیرید. بسیاری از مشتریان تمایل دارند بعد از بررسی های فراوان به نزد شما برای خرید برگردند. حال ما به شما چندین روش را پیشنهاد میکنیم:



## آیا می خواهید مشتری شما دوباره برگردد؟

✓ طراحی و در نظر گرفتن ویژگی هایی که مشتری را در اشتراک گذاشتن و مقایسه آنها ترغیب کند .

در یکی از سایت های معروف که همه ما میشناسیم " دی جی کالا " این امکان را به مشتری میدهد تا محصولات را از چندین برند مختلف با هم مقایسه کند. این کار سبب شد تا این سایت محبوبیت فراوانی در بین کاربران داشته باشد . باید به مشتری خود امکانات و شرایطی را بدهید تا وی بفهمد شما قصدتان فقط و فقط فروش نیست .

به وی بفهمانید چه از ما خرید کنید و چه از شرکت رقیب بهتر است بهترین انتخاب و خرید را داشته باشید.

✓ طراحی عواملی برای جلوگیری از خروج مشتری

در ابتدا شاید به نوعی سوء مدیریت تعبیر شود ولی در حال حاضر بسیاری از شرکت های بزرگ و مطرح دنیا به صورت قانونی و به روش درست از آن استفاده میکنند ، همه شما با محصولات و محدودیت های آیفون آشنا هستید . یک مصرف کننده محصولات آیفون نمیتواند به راحتی داده های خود را از یک تلفن همراه به تلفن همراه دیگر (که شاید رقیب آیفون باشد) منتقل کند .

شما نیز در کسب و کارتان میتوانید محیط ساده و کاربردی برای مشتریان خود در نظر بگیرید که به راحتی داده ها ، نیازمندی ها و علایق خود را در آن ثبت کرده باشد و به کارکردن با آن عادت کرده باشد حال جابه جایی از یک محصول به محصول یا یک پلت فرم دیگر یا نرم افزار دیگر برایش سخت باشد ( مانند فیس بوک )





## آیا می خواهید مشتری شما دوباره برگردد؟

### ✓ با مشتریان خود در ارتباط باشید:

از کجا مطمئن هستید که مشتریان شما از خدمات و محصولات شما استفاده میکنند؟ فقط و فقط شما منظورم است. شما باید هرچند وقت یکبار به صورت مستقیم با آن ها در تماس باشید. اگر شما بخش ارتباطات با مشتری یا خدمات پس از مشتری دارید به صورت مرتب و اتفاقی با مشتریان خود تماس بگیرید و از فرآیندهای کاری آنها با خبر شوید.

مشتری را هرگز نباید رها کنید. مشتری را ترغیب کنید تا به سایت شما هر از چندگاهی سر بزند و محصولات شما را بازدید کند. (یکی از ابزار موثر در این خصوص ایمیل مارکتینگ میباشد)

در آخر باید همیشه این قانون را در نظر داشته باشید که هر یک مشتری راضی میتواند برای شما ۵ مشتری جدید بدون تبلیغات ایجاد کند.

برگرفته از: entrepreneur

با در اختیار داشتن آخرین و مهمترین مقالات و اخبار روز دنیا در حوزه های مالی، مدیریت، منابع انسانی و فناوری، و نیز بهره مندی از دوره های آموزشی رایگان و اطلاع از آخرین بخشنامه ها و اطلاعیه های مالیاتی و ... تنها یک کلیک فاصله دارید.  
در **خبرنامه آرک** عضو شوید.