

image not found or type unknown



Успех торгового бизнеса зависит от покупателей. Благодаря покупателям у бизнесменов есть шанс продвигаться выше в экономике. Это очень важно для каждого уважающего себя бизнесмена.

Клиенты делятся на:

1. Это тот тип людей, которые могут купить один раз что то и забыть об этом магазине.
2. Это люди, которые заходят в магазин редко, но не забывают о нем.
3. Это те люди, которые постоянно покупают товар в определённом магазине.

Третий тип покупателей дает понять, что их заинтересовало содержимое магазина настолько, что они покупают товар исключительно там. Это хорошо, потому что такие покупатели приносят деньги владельцам. Благодаря таким покупателям о магазине узнают другие покупатели, потому что когда тебе нравится какой то магазин, ты непременно посоветуешь его другим.

Все покупатели важны, независимо от их прихода в магазин, но магазин все равно будет больше держаться за постоянных. Постоянные покупатели-это залог успеха любого бизнеса. То есть, если у вашего бизнеса есть покупатели, которые на постоянной основе посещают ваш магазин, это означает только то, что вы стараетесь не зря и ваш бизнес не рухнет. Поэтому таких покупателей надо поощрять.

У постоянных клиентов тоже есть свои выгоды для того, чтобы приходить один и тот же магазин. Такими выгодами являются: карточка постоянного покупателя, которая дает тебе право на скидки, бонусы, которые можно обменять на призы и т.д.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что каждому бизнесмену следует обеспечить покупателей положительным отзывом об их магазине и не дать им разочароваться в нем.