

МОИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КАК УВЕЛИЧИТЬ ЧАСТОТУ ВИЗИТОВ КЛИЕНТОВ В ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР МЕТРО.

Баланин Олег, Отдел Деликатесы.



YOU & METRO

СОДЕРЖАНИЕ:

1. ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ;
2. МЕТРО ГЛАЗАМИ КЛИЕНТОВ;
3. МАСТЕР КЛАСС С КЛИЕНТАМИ;
4. ПРИВЕДИ ДРУГА И ПОЛУЧИ ВАУЧЕР.

1. ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ.

- Сделать 1 день в неделю открытым;
- Привлечение покупателей, не имеющих карту Метро;
- Позволит выявить наиболее потребляемые артикула в различных группах товара.



YOU & METRO

2. МЕТРО ГЛАЗАМИ КЛИЕНТОВ

- через сторонние организации, производить опрос клиентов, с целью увеличения привлечения клиентов;
- если проводить опрос клиентов, который будет занимать 3-5 мин их времени, значительно можно улучшить отношение клиентов к нашей компании.
- Необходимо показать клиентам, насколько нам важно их мнение о нас, таким образом, наша компания сможет улучшить отношение клиентов к Метро и увеличить поток клиентов

3. РАЗРАБОТКА МАСТЕР КЛАССОВ И АКТИВНОЕ ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ.

- проработка мастер классов;
- проведение при активном участие клиентов, что бы они сами учились и мы вместе с ними;

4. ПРИВЕДИ ДРУГА И ПОЛУЧИ ВАУЧЕР

Если наша компания позиционирует себя как огромную семью, такую же стратегию мы можем использовать и с клиентами.

Каждый клиент может привести знакомых и при покупках рассказать о программе «приведи друга».

ПРИМЕР ПРИВЕДИ ДРУГА И ПОЛУЧИ ВАУЧЕР

- в среднем сумма чека, каждого покупателя составляет примерно 5000 руб., Мы можем выдать им ваучер на кассе, со сроком на 3 месяца, этот ваучер они отдают своим знакомым и вписывают Ф.И.О, Имя друга который дал им ваучер.

-клиент который, отдал им ваучер сможет рассчитывать на дополнительную скидку 5%, а его друзья, смогут пользоваться пропуском в Метро на протяжении 3 месяцев.

-по истечению 3 месяцев они захотят приобрести пропуск в Метро.

ПРИМЕР

1 покупатель ~ 5000р (покупает 2 раза в неделю) × 6 недель (3 месяца)=~30000р.

3 покупателя ~ 15000р (покупают 2 раза в неделю) × 6 (3 месяца)=~90000

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



METRO Cash & Carry

