

Theo kinh nghiệm của các bậc tiền bối trong kinh doanh, có 5 nhóm khách hàng chủ yếu và phân biệt nhất. Thứ nhất, nhóm khách hàng này rất đa dạng và có nhu cầu khuôn mẫu cũng như hành vi mua hàng đặc thù mà một chiến lược marketing đơn giản cũng có thể mang lại hiệu quả cho **kinh doanh kem**.

Vâng, hiệu quả của từng đối tượng khách hàng của bạn và mình sẽ khi nào công việc của hàng kem của bạn
tích lũy và thu nhập.

1. Nhóm khách hàng trung thành - Cửa Hàng Kem

Họ yêu thích sản phẩm của bạn, cửa hàng của bạn, chất lượng là thế.

Đối với nhóm khách hàng này, họ luôn hiệu quả như người đi đầu tìm kiếm công ty hay sản phẩm của doanh nghiệp của bạn mang lại. Nếu bạn tiếp tục có lợi nhuận mua hàng thì họ vẫn sẽ tiếp tục mua mà không ngừng nghỉ bất cứ điều gì.

Thứ tự đáng kể khi nhóm khách hàng này với sự đa dạng hàng loạt tri ân với mọi người.

Ví dụ: bạn hãy thử nghĩ xuyên giao tiếp kiểu "hàng tôi mua ở nhà" hay là cung cấp các hình thức khuyến mãi khi mua hàng thì đặc biệt dành cho họ. Số đặc biệt ở đây không chỉ đơn thuần có ý nghĩa là giảm giá, mà còn có ý nghĩa..."

thì tất số đặc biệt

“... Đó là những người đãi này chỉ có riêng họ mới có, còn đối với các khách hàng khác thì số là không. Tóm lại, nhóm khách hàng này có thể tạo ra đến 80% doanh thu cho cửa hàng kem của bạn nên ta cần chăm sóc thật tốt.”

2. Nhóm khách hàng Lòng Vàng Lòng Bạc - Cửa Hàng Kem

Thần thoại hàng hoàng đế mua những sản phẩm cửa hàng kinh doanh bạn.

Đối với nhóm khách hàng này thì họ thường xuyên tỏ ra nhậy cảm với vấn đề về giá cả. Họ cần là họ luôn cảm thấy các sản phẩm kem tươi của cửa hàng của bạn đáp ứng được hết các yêu cầu của họ. Họ muốn có nhiều ưu đãi hơn để họ nhận được nhiều lợi ích khi sử dụng các món kem hay dịch vụ của bạn.

Thực tế, hầu như đây là nhóm khách hàng chiếm đa số trong tổng số những khách hàng của bạn về kinh doanh. Chính vì nhóm khách hàng này, bạn sẽ có cơ hội chuyển đổi sang những khách hàng trung thành trong tương lai không xa. Tất nhiên, bạn cần có những chiến lược tiếp thị cho 2 nhóm khách hàng 1 và 2 này để công việc **kinh doanh kem** sẽ phát triển thuận lợi.



☐☐ Các món kem có thể làm từ máy làm kem

3. Nhóm khách hàng chi li - Cửa Hàng Kem

☐ Họ chỉ mua một lần, vào để tìm giá rẻ nhất

Các vị khách hàng thuộc nhóm này chỉ chú ý đến giá cả cũng bởi vì niềm tin vào các “giảm giá” là số 1

“. Đến với cửa bán chỉ có thể tiếp cận nhóm khách hàng này nếu sản phẩm kem tươi của bạn có giá rẻ nhất thị trường (cũng giống như siêu thị Wal-Mart vậy hay quảng cáo). Để với 1 chiến dịch marketing hoàn hảo cho nhóm này, bạn cần nhớ rằng giá cả là yếu tố số 1 đối với họ, ngoài ra không còn gì khác.

4. Nhóm khách hàng cặn c đoạn - Cửa Hàng Kem

Họ đã từng gặp phải điều gì không hay từ doanh nghiệp của bạn, chúng họ nhìn nhận dịch vụ khách hàng kém, sản phẩm kem không phù hợp.

Nhóm khách hàng đáng này chỉ mua một lần rồi thôi bởi những lý do bên trên.

Vậy câu hỏi đặt ra là bạn có nên bỏ qua họ không?

Xin thưa rằng không nhất thiết nhé vì vẫn còn nhiều cách khắc phục tình trạng này.

Thực tế, có nhiều đến với kinh doanh thành công trong việc “chuyển bại thành thắng” nhóm khách hàng này thành khách hàng lòng tin thậm chí có thể là trung thành.

Giải pháp là ngay lập tức bạn nên gọi một bộ công nhân xin lỗi hay nhắn tin với bạn để thiêu sót và sửa chữa cửa hàng bạn. Vâng xin nhắc lại, điểm mấu chốt là phải gọi ngay lập tức, hiệu quả nhất trong vòng 24h kể từ khi bạn nhận được lời than phiền từ những người thuộc nhóm khách hàng này.



Không gian cửa hàng kem cần phù hợp với các khách hàng

5. Những khách hàng mua hàng một cách ngẫu nhiên - Cửa Hàng Kem

Đôi khi những khách hàng này thì họ như không có một nhu cầu nào cụ thể nào cả. Khách hàng chỉ ghé vào cửa hàng một cách ngẫu nhiên tình cờ, họ vào cửa hàng vì họ cảm thấy rảnh rỗi ở cửa hàng kem

Cửa hàng bạn có sẵn các hợp đồng với họ. Tất nhiên, điểm về kinh doanh nào cũng muốn phục vụ để tiếp cận khách hàng tiềm năng này.

Trên đây là 5 nhóm khách hàng phổ biến, chắc chắn bạn sẽ có kế hoạch hoàn hảo cho cửa hàng kem luôn luôn đông khách.

Xem thêm:

[1. Cách Bảo Quản Kem Siêu Hiệu Quả Dành Cho Bạn](#)

[2. Những Sai Lầm Cần Tránh Cửa Hàng Kem Thành Công Ít Ai Biết](#)

Bạn muốn mua **máy làm đá, máy làm kem** hãy liên hệ ngay với chúng tôi để được tư vấn và đặt hàng ngay:

Trụ Sở Tập đoàn Hội Âu tại Hà Nội:

Địa chỉ: Số 72 Miếu Đền, Phố Trì, Nam Từ Liêm, Hà Nội

Tel: 0913.102.168 - 091.507.8989