Theo kinh nghi□m c□a các b□c ti□n b□i trong kinh doanh, có 5 nhóm khách hàng c□ b□n và ph□ bi□n nh□t. Th□c t□, nh□ng nhóm khách hàng này r□t d□ hi□u và có nh□ng khuôn m□u cũng nh□ hành vi mua hàng đ□c thù mà m□t chi□n l□□c marketing đ□n gi□n cũng có th□ mang t□i hi□u qu□ cho **kinh doanh kem**.

Vâng, hi□u đ□□c t□ng đ□i t□□ng khách hàng c□a đ□n v□ mình s□ khi□n công vi□c **c□a hàng kem** c□a b□n ti□n tri□n và thu□n l□i.

1. Nhóm khách hàng trung thành - C□a Hàng Kem

H□ yêu thích s□n ph□m c□a b□n, c□a hàng c□a b□n, ch□ đ□n gi□n là th□.

Đ□i v□i nhóm khách hàng này, h□ luôn hi□u đ□□c nh□ng đi□u t□t đ□p v□ công ty hay s□n ph□m c□a doanh nghi□p c□a b□n mang l□i. N□u b□n ti□p t□c có l□i m□i đ□ ngh□ mua hàng thì h□ v□n s□ ti□p t□c mua mà không ng□n ng□i b□t c□ đi□u gì.

Th□t x□ng đáng khi nh□ng v□ khách hàng nh□ v□y s□ đ□□c h□□ng s□ tri ân v□i m□i □u đãi.

Ví d□: b□n hãy th□□ng xuyên giao ti□p ki□u 'hg□□i m□t nhà" hay là cung c□p các hình th□c khuy□n mãi khi mua hàng th□t đ□c bi□t dành cho h□. S□ đ□c bi□t □ đây không ch□ đ□n thu□n có ý nghĩa là gi□m giá, mà còn có ý nghĩa...”
th□t s□ đ□c bi□t
“. T□c là nh□ng □u đãi này ch□ có riêng h□ m□i có, còn đ□i v□i các khách hàng khác thì s□ là không. Tóm l□i, nhóm khách hàng này có th□ t□o ra đ□n 80% doanh thu cho c□a hàng kem c□a b□n nên ta c□n chăm sóc th□t t□t.

2. Nhóm khách hàng l□□ng l□□ - C□a Hàng Kem

Th□nh tho□ng h□ m□i mua nh□ng s□n ph□m c□a doanh nghi□p b□n.

Đ□i v□i nhóm khách hàng này thì h□ th□□ng xuyên t□ ra nh□y c□m v□i v□n đ□ v□ giá c□. Ho□c là h□ luôn c□m th□y các s□n ph□m kem t□□i c□a c□a b□n ch□a đáp □ng đ□□c h□t các yêu c□u c□a h□. H□ mu□n có nhi□u y□u t□ h□p d□n h□n n□a tr□□c khi s□ d□ng các món kem hay d□ch v□ c□a b□n.

Th□c t□, h□u nh□ đây là nhóm khách hàng chi□m đa s□ trong t□ng s□ nh□ng khách hàng c□a đ□n v□ kinh doanh. Chính t□ nhóm khách hàng này, b□n s□ có c□ h□i chuy□n đ□i sang nh□ng khách hàng trung thành trong t□□ng lai không xa. T□t nhiên, b□n c□n có nh□ng chi□n l□□c h□p lí cho 2 nhóm khách hàng 1 và 2 này đ□ công vi□c **kinh doanh kem** s□ phát tri□n thu□n l□i.

□□**Các món kem có th□ làm t□ máy làm kem**

3. Nhóm khách hàng chi li - C□a Hàng Kem

□ *H□ ch□ mua m□t l□n, vào đ□t gi□m giá đ□c bi□t*

Các v□ khách hàng thu□c nhóm này ch□ chú ý đ□n giá c□ cũng b□i vì 1 ni□m tin v□ng ch□c "gi á r□ là s□ 1
". Đ□n v□ c□a b□n ch□ có th□ ti□p c□n nhóm khách hàng này n□u s□n ph□m kem t□□i c□a b□n có giá r□ nh□t th□ gi□i (cũng gi□ng nh□ ki□u siêu th□ Wal-Mart v□n hay qu□ng cáo). Đ□i v□i 1 chi□n d□ch marketing hoàn h□o cho nhóm này, b□n c□n nh□ r□ng giá c□ là y□u t□ s□ 1 đ□i v□i h□, ngoài ra không còn gì khác.

4. Nhóm khách hàng c□c đoan - C□a Hàng Kem

H□ đã t□ng g□p ph□i đi□u gì không hay t□ doanh nghi□p c□a b□n, ch□ng h□n nh□ d□ch v□ khách hàng kém, s□n ph□m kem không phù h□p.

Nhóm khách hàng d□ng này ch□ mua m□t l□n r□i thôi b□i nh□ng lý do bên trên.

V□y câu h□i đ□t ra là b□n có nên b□ qua h□ không?

Xin th□a r□ng không nh□t thi□t nh□ v□y vì v□n còn nhi□u cách kh□c ph□c tinh này tr□ng này.

Th□c t□, có nhi□u đ□n v□ kinh doanh thành công trong vi□c "chuy□n b□i thành th□ng" nhóm khách hàng này thành khách hàng l□□ng l□ th□m chí có th□ là trung thành.

Gi□i pháp là ngay l□p t□c b□n nên g□i m□t b□c th□ xin l□i hay nh□n tin v□ v□n đ□ thi□u sót và s□ su□t c□a đ□n v□. Vâng xin nh□c l□i, đi□m m□u ch□t là ph□i g□i ngay l□p t□c, hi□u qu□ nh□t trong vòng 24h k□ t□ khi b□n nh□n đ□□c l□i than phi□n t□ nh□ng ng□□i thu□c nhóm khách hàng này.

□□Không gian c□a hàng kem c□n phù h□p v□i các khách hàng

5. Nh□ng khách hàng mua hàng m□t cách ng□u nhiên - C□a Hàng Kem

Đ□i v□i nh□ng khách hàng này thì h□u nh□ không có m□t nhu c□u nào c□ th□ nào c□. Khách hàng ch□ ghé vào c□a hàng m□t cách r□t tình c□, h□ vào c□a hàng vì h□ c□m th□y r□ng **c□a hàng kem**
c□a b□n có s□c h□p d□n v□i h□. T□t nhiên, đ□n v□ kinh doanh nào cũng mu□n ph□c v□ đ□i t□□ng khách hàng ti□m năng này.

Trên đây là 5 nhóm khách hàng ph□ bi□n, ch□c ch□n b□n s□ có k□ ho□ch hoàn h□o cho c□a hàng kem luôn luôn đông khách.

Xem thêm:

1.Cách B□o Qu□n Kem Siêu Hi□u Qu□ Dành Cho B□n

2. Nh□ng Sai L□m C□n Tránh C□a M□t C□a Hàng Kem Thành Công ít ai bi□t

B□n mu□n mua **máy làm đá, máy làm kem** hãy liên h□ ngay v□i chúng tôi đ□ đ□□c t□ v□n và đ□t hàng ngay:

Tr□ S□ T□p đoàn H□i Âu t□i Hà N□i:

Đ□a ch□: S□ 72 Mi□u Đ□m, M□ Trì, Nam T□ Liêm, Hà N□i□

Tel: 0913.102.168 - 091.507.8989