

اهمیت ثبیت پاخور

چطور پاخور، فروش روبالامی بره؟



(مراجعه کننده‌ها) فروشگاه، اقدام به خرید کرده‌اند، بالاتر بودن نرخ تبدیل به معنای عملکرد موفق شما در فروش است.

اهمیت نرخ تبدیل

با اندازه گیری نرخ تبدیل از فاصله خود تا اهداف مورد نظرتان آگاه شده و زمینه‌هایی که نیاز به برنامه ریزی، آموزش و تلاش بیشتر دارند را شناسایی کنید.

روش محاسبه پاخور مورد انتظار جهت تحقق پلن ماه جاری

- پلن فروشگاه: پلن هر فروشگاه اول ماه توسط تیم برنامه ریزی فروش اعلام می‌شود.

- میانگین فاکتور: مجموع فروش نسبت به تعداد مشتریانی که خرید کرده‌اند، به طور میانگین فاکتور هر مشتری ۳۰ میلیون تومان در نظر گرفته می‌شود.

- تعداد فاکتور مورد انتظار برای تحقق پلن: تعداد تقریبی فاکتورهایی که می‌بایست برای تحقق ۱۰۰٪ پلن ماه جاری ثبت شوند.

- محاسبه نرخ تبدیل: تعداد فاکتور ثبت شده (مشتری خرید کرده) نسبت به تعداد کل مراجعه کننده‌های فروشگاه که به طور متوسط نرخ تبدیل فروشگاه ۲۰٪ در نظر گرفته می‌شود.

پاخور چیست؟

به تعداد بازدیدکننده یا ترافیک ورودی فروشگاه « پاخور » گفته میشود، پاخور شاخص مهمی است که نشان می‌دهد تا چه اندازه در جذب مشتریان به فروشگاه موفق بوده‌اید؟

اهمیت ثبت پاخور و تأثیر آن در افزایش فروش

ثبت پاخور و اطلاعات مراجعه کننده‌های فروشگاه، سرنخ فروش است. در این قسمت اطلاعات زیر از مراجعه کننده دریافت می‌شود: - نحوه آشنایی: شناخت راه‌هایی که منجر به جذب مشتری بیشتری برای فروشگاه شده و کشف سهم هر اقدام تبلیغاتی در ایجاد پاخور به برنامه ریزی تبلیغات هدفمند در کانال‌های موثر و مدیریت هزینه‌های تبلیغاتی کمک می‌کند.

- انتخاب شرایط پرداختی: مشتریان فروشگاه (در آن منطقه) نسبت به کدام یک از شرایط پرداخت، تمایل بیشتری نشان می‌دهند. - محصول: با ثبت نام و اطلاعات محصولی که مشتری به دنبال آن بوده، می‌توانید زمان شارژ محصول یا برگزاری جشنواره‌های تخفیفاتی با مشتری تماس گرفته و او را به خرید دعوت کنید.

نرخ تبدیل چیست؟

نرخ تبدیل Conversion Rate نشان می‌دهد چند درصد از پاخور

مثال: پلن فروشگاهی ۲۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال است:

- تعداد پاخور مورد انتظار برای تحقق پلن: تعداد پاخور (مراجعه کننده‌های فروشگاه) برای تحقق ۱۰۰ درصدی پلن فروش است.

(۱) تعداد فاکتور مورد انتظار برای تحقق پلن:

۲۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۶۷
(پلن ماه جاری)	تعداد فاکتور مورد انتظار
۳۰۰,۰۰۰ ریال	برای تحقق پلن
(میانگین فاکتور)	

(۲) تعداد پاخور مورد انتظار برای تحقق پلن:

۶۷ (تعداد فاکتور مورد)	۳۳۴
انتظار برای تحقق پلن	تعداد پاخور مورد انتظار
۲۰% (نرخ تبدیل)	برای تحقق پلن

(۳) تعداد پاخور مورد انتظار برای تحقق پلن روزانه:

۳۳۴ (تعداد پاخور مورد)	۱۵
انتظار برای تحقق پلن	تعداد پاخور مورد انتظار
۲۳ (روزکاری ماه جاری)	برای تحقق پلن روزانه

مراحل محاسبه تعداد پاخور مورد انتظار جهت تحقق پلن روزانه:

(۱)	تعداد فاکتور مورد انتظار	پلن ماه جاری
	برای تحقق پلن	میانگین فاکتور
(۲)	تعداد پاخور مورد انتظار	تعداد فاکتور مورد انتظار
	برای تحقق پلن	برای تحقق پلن
		نرخ تبدیل
(۳)	تعداد پاخور مورد انتظار	تعداد پاخور مورد انتظار برای
	برای تحقق پلن	تحقق پلن روزانه
		روزکاری ماه جاری

- ۱- پیشنهاد محصولات انتخاب من
- ۲- پیشنهاد محصولات لوازم خانگی کوچک
- ۳- پیشنهاد مکمل و هم تراز هر گروه محصول به عنوان مثال اسپیکر جهت محصولات صوتی و تصویری
- ۴- تدوین سبدهای جهیزیه و نیم ست های جذاب خرید در مبالغ مختلف برای مشتریان
- ۵- پیشنهاد سبدهای باندلینگ به مشتریان
- ۶- باندل کردن محصولات هم تراز مثل - لباسشویی و ظرفشویی - تلویزیون و ساندمبار

برخی از اقدامات پیشنهادی جهت افزایش پاخور:

- ۱- تبلیغات فضای دیجیتال
- ۲- تبلیغات محیطی (استرابوردهای محیطی و ...)
- ۳- توزیع تراکت
- ۴- مذاکره با سازمان ها
- ۵- شرکت در نمایشگاه ها
- ۶- رودشوها
- ۷- کانتر در سازمان ها
- ۸- تماس با مشتریان قبلی
- ۹- تماس و ارسال پیامک تبلیغاتی برای پاخور فروشگاه ها
- ۱۰- چیدمان صحیح و جذاب ویتترین فروشگاه
- ۱۱- استفاده بهینه طرح ها در تلویزیون های نصب شده در ویتترین و

برخی از اقدامات پیشنهادی جهت افزایش نرخ تبدیل :

- ۱- شرکت در کلاس های آموزشی ستاد
 - ۲- مشاهده محتوای آموزشی سایت وینگ
 - ۳- جلسات رول پلی منطقه ای با محوریت نحوه افزایش نرخ تبدیل
- برخی از اقدامات پیشنهادی جهت افزایش میانگین فاکتور: