

Uno dei problemi di tanti negozi è riuscire a interessare nuovi acquirenti, vendere a persone che generalmente non vanno in quel negozio e magari neanche lo conoscono.

Per questo motivo voglio proporre un sistema di utilizzo di buoni regalo, non è particolarmente nuovo ma se pensato bene potrebbe produrre qualche risultato duraturo. Di seguito la mia proposta.

Chiaramente il web e i social possono aiutare molto a pubblicizzare l'iniziativa e raggiungere risultati.

Partiamo da cosa sia un risultato concreto. In definitiva, quello che fa la differenza per un negoziante o per qualsiasi altra attività è avere un aumento stabile del reddito mensile.

Le abitudini di acquisto delle persone non sono però molto flessibili, in genere, e neanche si modificano rapidamente.

A volte, si ottiene un temporaneo aumento delle vendite, per via di un'offerta molto vantaggiosa, pubblicizzata efficacemente, ma una volta finita l'offerta i nuovi clienti probabilmente tornano alle loro abitudini di acquisto, più comode e consolidate.

Per ottenere un piccolo flusso costante di nuove visite in negozio, si può pensare a un sistema stabile di vendita buoni regalo, complementare a offerte e saldi.

Se hai un negozio o un'attività aperta al pubblico, potresti pensare di stampare 100 card/buoni regalo. Il buono potrebbe avere diversi tagli, per esempio da 50, 100 e 150 euro.

Uno dei motivi per cui spendiamo dei soldi è fare dei regali, a un amico, a un parente, un collega. Specialmente coi giovani, però spesso si rinuncia all'idea di comprare qualcosa, per il timore di comprare un capo d'abbigliamento non gradito o un oggetto poco utile.

Chi vuole fare il regalo senza rinunciare a una scelta sul tipo di regalo, può optare per l'acquisto di un buono regalo da spendere in libertà nel negozio dove è stato venduto il buono.

Se decidi di stampare dei buoni regalo per il tuo negozio, ci sono due modi complementari per pubblicizzare l'iniziativa: informando tutti i clienti che arrivano

nella tua attività di questa iniziativa, promuovendo con Facebook e Instagram l'acquisto di buoni regalo, principalmente nella tua zona ma non solo.

Chiaramente la varietà di prodotti e servizi del tuo negozio rende più spendibile il buono per chi lo riceve.

Ecco un elenco di attività che potrebbero essere interessate:

centri benessere

parrucchieri

negozi di elettronica

gastronomia di alta qualità

accessori e manutenzione moto

abbigliamento e accessori

gioielleria

articoli casalinghi

piccoli teatri o cinema

attrezzature sportive

Anche se non hai una grande varietà di prodotti, un tuo cliente affezionato potrebbe essere contento di regalare a un suo amico il buono del tuo negozio, non molto ricco di prodotti. Semplicemente perché sei un proprietario molto simpatico e hai della buona merce.

Sono convinto che questa sperimentazione valga il piccolo investimento di tempo e denaro che richiede. Serve qualche centinaio di euro per stampare 100 buoni di tre tagli, farsi fare una locandina da mettere in vetrina e pubblicizzare l'iniziativa sul web.

Una delle cose poco piacevoli dei buoni è la difficoltà a comprare qualcosa per la cifra esatta del buono.

Per questo motivo penso che possa essere una buona idea fare un buono cartaceo che preveda un resto pari a una cifra in moneta tra il 10% e il 15%. Soprattutto se nel tuo negozio non c'è una grande varietà di prodotti che consenta di aggiungere un secondo prodotto da affiancare a quello principale.

È un'esperienza spiacevole per chi ha ricevuto in regalo il buono essere costretto a comprare cose che non gli servono, per arrivare più vicino possibile alla cifra del buono. Bisogna cercare di evitarlo.

Si può pensare anche a un buono unico con tre strappi, per acquisti dilazionati: 50 euro, 30 euro e 20 euro, ognuno con la possibilità di un piccolo resto in moneta per chi ha ricevuto il buono in regalo.

Inoltre, l'acquisto di un buono dovrebbe comportare un piccolo sconto, il buono regalo lo paghi 90 euro ma ti permette di acquistare prodotti o servizi per 100 euro. E questo dovrebbe valere anche per chi decide di acquistare il buono per sé. Se ti sei assicurato una vendita di 150 euro, puoi anche concedere uno sconto di una certa somma.

Questo sistema, nel giro di un anno potrebbe portare in negozio un piccolo flusso continuo di nuovi acquirenti, diversi da quelli abituali, anche grazie a Facebook. Il sistema potrebbe produrre anche un po' di passaparola sulla qualità del negozio e quindi nel tempo un po' di clienti in più.

Un regalo è un gesto di attenzione, un pensiero di affetto e va consegnato a mano.

Evitando sistemi di invio del buono via email e messaggi sul cellulare, si evita anche l'eventuale problema di duplicati falsi. Basta che in negozio venga consegnato a mano un buono numerato, eventualmente col nome e cognome del destinatario del buono.

Qualsiasi centro di stampa digitale può darti qualche idea per la grafica a un prezzo molto abbordabile e aiutarti a realizzare una piccola locandina che pubblicizzi i buoni nella vetrina del tuo negozio.

Contattami per idee e proposte di collaborazione.