

Použití Kupónů Pro Podnikání: Výhody A Nevýhody

Kupóny mohou zvýšit prodej, zapojení zákazníků a generování příjmů. Zatímco fyzické kupóny lze použít v obchodě, digitální kupóny lze také zpřístupnit prostřednictvím marketingových zpráv a akcí na webových stránkách společnosti.

Odhaduje se, že 60 % spotřebitelů pravděpodobně vyzkouší nový produkt v důsledku kuponu, zatímco 46 % uvedlo, že by svůj plánovaný nákup změnili.

Ať už je kupon navržen tak, aby nalákal zákazníka k návštěvě kamenného obchodu nebo webové stránky společnosti, kupony mohou být efektivním způsobem, jak zvýšit tržby z prodeje. Přestože kupony mohou generovat nové příjmy, je důležité plánovat dopředu.

Výhody Používání Kuponů Pro Podnikání

Mezi výhody nabízení kuponů patří uvedení nových zákazníků do vašeho obchodu nebo webu. Kupóny jsou skvělým způsobem, jak zavést nové produktové řady nebo vám pomohou prodat nechtěné zásoby, abyste mohli uvolnit místo pro více produktů . Kupóny lze strategicky využít k povzbuzení zákazníků ke koupi výnosnějšího produktu. To zvýší vaši ziskovou marži. Kupóny lze použít jako odměnu pro zákazníky, kteří jsou již věrní vašemu obchodu, protože jim umožníte v něm nadále nakupovat. Podívejte se na toto a zjistěte aktuální zprávy informace [slevové kódy](#).

Seznam E-Mailového Marketingu

Můžete maximalizovat výhody kuponů v dnešním digitálním světě pomocí kuponů, které vám pomohou vytvořit marketingovou strategii pro sociální média (SMM). Zákazník může být doporučen zadat svou e-mailovou adresu, než jim bude zaslán kupon.

Časem si můžete vybudovat e-mailovou základnu a vytvořit tak dlouhodobou obchodní strategii. To lze použít pro opakované obchody, nové produkty a další marketingové kampaně. Pokud váš kupon není online kupon, požádejte je, aby uvedli své jméno a e-mailovou adresu, abyste mohli kupon použít při registraci.

Stránky Sociálních Sítí

Skvělý způsob, jak distribuovat kupony online, je prostřednictvím webů sociálních médií, jako je Meta (META), což byl dříve Facebook. Slevy a kupóny můžete nabízet na své obchodní stránce na Facebooku . Kupon mohou zákazníci použít v obchodě nebo online. Chcete-li vytvořit naléhavost a povzbudit nové zákazníky nebo stávající zákazníky, můžete nastavit datum vypršení platnosti.

Vaši obchodní stránku lze také použít k propagaci produktů a akcí a komunikaci se zákazníky. Vztahy se zákazníky můžete posilovat pravidelnou interakcí s nimi, sdílením novinek a

nabízením slev. Odhaduje se, že 55 % spotřebitelů uvedlo, že podniky, které nabízejí kupony a slevy, vytvářejí pozitivnější dojem z obchodu nebo jeho značek.¹

Kupony Pro Firmy: Nevýhody

Kupóny jsou pro firmy drahé. Každá sleva, kterou nabídnete, bude mít za následek méně peněz pro vaši firmu. Musíte zjistit, zda vaše sleva zlepší vaši ziskovou marži. Chcete přivést zpět zákazníky, kteří již odešli do jiných obchodů a hledali kupony? Sloupek Jaye Goltze "Doing The Math on a Groupon Deal" nastiňuje metodu, kterou lze použít k určení, zda sleva z kuponu bude přínosem pro vaše podnikání.

Kanibalizuje Stávající Příjmy

Dokonce i vaši stálí zákazníci si mohou zvyknout čekat na [internetové nakupování](#) kupony, což kanibalizuje příjmy vytvořené před zavedením kuponového programu. Mohlo by tedy být nejlepší, kdybyste zvážili, kdy a jak tyto kupony nabízet, abyste se vyhnuli dopadu na vaši stávající zákaznickou základnu.

Nízký Zisk

Kampaně s kupony sice mohou přinést menší zisk za položky nebo produkty v nich obsažené, neovlivní však výrobní náklady. V důsledku toho je důležité zvážit hodnotu kuponové kampaně pro firmu a to, zda sleva z dlouhodobého hlediska povede k dostatečným novým příjmům z prodeje, aby vyrovnaly náklady na kampaň .

Uvědomte si následující zvláštní úvahy

Zvažte, jak byste chtěli využít kuponové strategie ke zlepšení svého hospodářského výsledku. Například:

Kupóny mohou zvýšit návštěvnost vašeho obchodu a povzbudit zákazníky k nákupu dalších produktů. Toto je běžná taktika, kterou používají obchody s potravinami.

Kupón může představit nové zákazníky ve vašem obchodě. Bude také podporovat dlouhodobé vztahy s nimi prostřednictvím sociálních médií a e-mailu.

Zákazníci, kteří tam nějakou dobu nebyli, by je mohli použít k povzbuzení k návratu. Můžete například poslat kupon zákazníkům, kteří zde nebyli 60 dní nebo déle, pomocí solidní marketingové databáze.

Sečteno Podtrženo

Kupóny mohou přivést obchody do vašeho obchodu a pomohou vytvořit strategii slevového marketingu, která vám umožní dlouhodobě zvýšit vaše opakované obchody nebo prodeje na zákazníka. Kupony jsou skvělým způsobem, jak přimět klienty, aby si koupili více vašich služeb

a produktů. Nicméně je nezbytné porovnat nové příjmy z kupónové kampaně s náklady sleva nebo nižší zisk na produkt od nových i stávajících zákazníků.