

Этапы Конверсии

1. Что такое конверсия
2. Как рассчитывается конверсия
3. Увеличение конверсии продаж

1. Этап Что такое конверсия

По сути своей конверсия – это «превращение» потенциального покупателя в реального. Конверсия помогает дать оценку эффективности всего бизнеса, понять, с помощью чего можно повысить количество продаж. Также дает понимание динамики личных показателей каждого сотрудника: становится ли его работа более эффективной.

Портативные показатели конверсии:

1. Заявка-гость
2. Гость-клиент
3. Заявка - клиент

2. Этап Как рассчитывается конверсия

Для вычисления была разработана специальная формула конверсии продаж, которую очень легко запомнить. Выглядит она следующим образом. (Число покупателей / Число гостей) x 100% =

Число гостей / число заявок

Измеряя конверсию, непременно стоит учитывать трафик. Если в клуб приходит нецелевая аудитория, это значительно понижает конверсию.

3. Увеличение конверсии продаж

Когда перед менеджерами встает вопрос увеличения конверсии, самая первая мысль – привлечь в торговую точку или на сайт больше посетителей. Например, сделать так, чтобы посещаемость выросла с 600 человек в день до 2000, а то и больше. Теория больших чисел, бесспорно, действует, однако есть более действенный вариант. Нужно постепенно, день за днем анализировать работу компании, потребности ее клиентов и на основе этого анализа улучшать сервис. Таким образом, мы будем получать больше отдачи от уже имеющихся клиентов. А новые просто не захотят от нас уходить. Самая высокая конверсия с рекомендациями довольных клиентов.