

不同的购买群体，要如何去维护？

产品名称	不同的购买群体，要如何去维护？
公司名称	海口龙华铁博涛文化传媒工作室
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	微信加 sk2324k 办理
联系电话	17677131251 17677131251

产品详情

潜在客户

这部分人群就是对产品是有购买意向的，浏览过、加购过自己产品的群体、看过同类竞品的人群、有复购率的产品购买过竞品的人群也算是意向客户，只不过这部分人群还没有购买过你的产品而已，这部分群体的购买意向绝对是精准的，但是买家为什么没有购买你的产品自己就要好好反思一下了。是你的产品没有更多的展现机会在这类买家的面前？是产品的价格问题？质量问题？款式问题？服务问题？或者是产品图和详情页对产品的展现和介绍的不到位等等因素都有一定的关系。参考这些找出自己产品的问题所在，针对性的进行优化。

新客户

买家既然已经选择了购买你的产品，也就代表着他选择了信任你的店铺，也认可了你店铺内的产品，如果你的产品属于回购率高的产品的话，对待这类人群要更加的提升服务的质量，照顾好买家的客户感受，定期的派发给一些店铺内产品优惠券之类的回馈，给买家带来更多的实质性优惠来增加客户和你店铺的黏度，发展成为店铺的忠实客户。

老客户转化

对待这种已经在我们店铺回购过很多次产品的买家，可以说是店铺的忠实粉丝了，一定要把这类客户做好分类重点维护，大家都知道现在的市场上开发一个新客户是非常的困难的，有的时候一个老客户的产出能比上好几个新客户，维护好老客的目的不单单是单个买家的产出，一个老客产品用的好的话是可以给你免费发展身边的亲朋好友很多个新客户群体的。所以平时针对老客户的优惠券该发就要发，大型的优惠活动也要及时的做提醒，千万不要省了芝麻丢西瓜。