



Data Pelanggan Bisa Jadi Strategi dalam Pemasaran? Simak Tipsnya!

Description

Data Pelanggan merupakan suatu informasi mengenai identitas seseorang yang pernah atau sering melakukan transaksi di bisnis yang Anda jalankan termasuk di bisnis Apotek. Adanya data pelanggan ini, dapat membantu anda dalam mengambil langkah untuk menentukan suatu strategi bisnis. Sehingga dapat meningkatkan prospek dan mengembangkan bisnis apotek Anda menjadi lebih baik lagi. Apa saja pentingnya mengelola data pelanggan, baca lebih lanjut di [Pentingnya Mengelola Data Pelanggan di Apotek](#).

Sebagai seorang pebisnis apotek, Anda harus memikirkan strategi apa yang akan digunakan untuk dapat mempertahankan pelanggan lama serta menarik lebih banyak pelanggan baru. Salah satu kunci dalam keberhasilan suatu usaha adalah dengan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan. Tak hanya itu, menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan juga dapat meningkatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan lho!

Maka dari itu, penting bagi anda mengetahui bagaimana cara menjalin hubungan yang baik dengan setiap pelanggan yang datang! *Yuk simak tips dan caranya!*

Interaksi

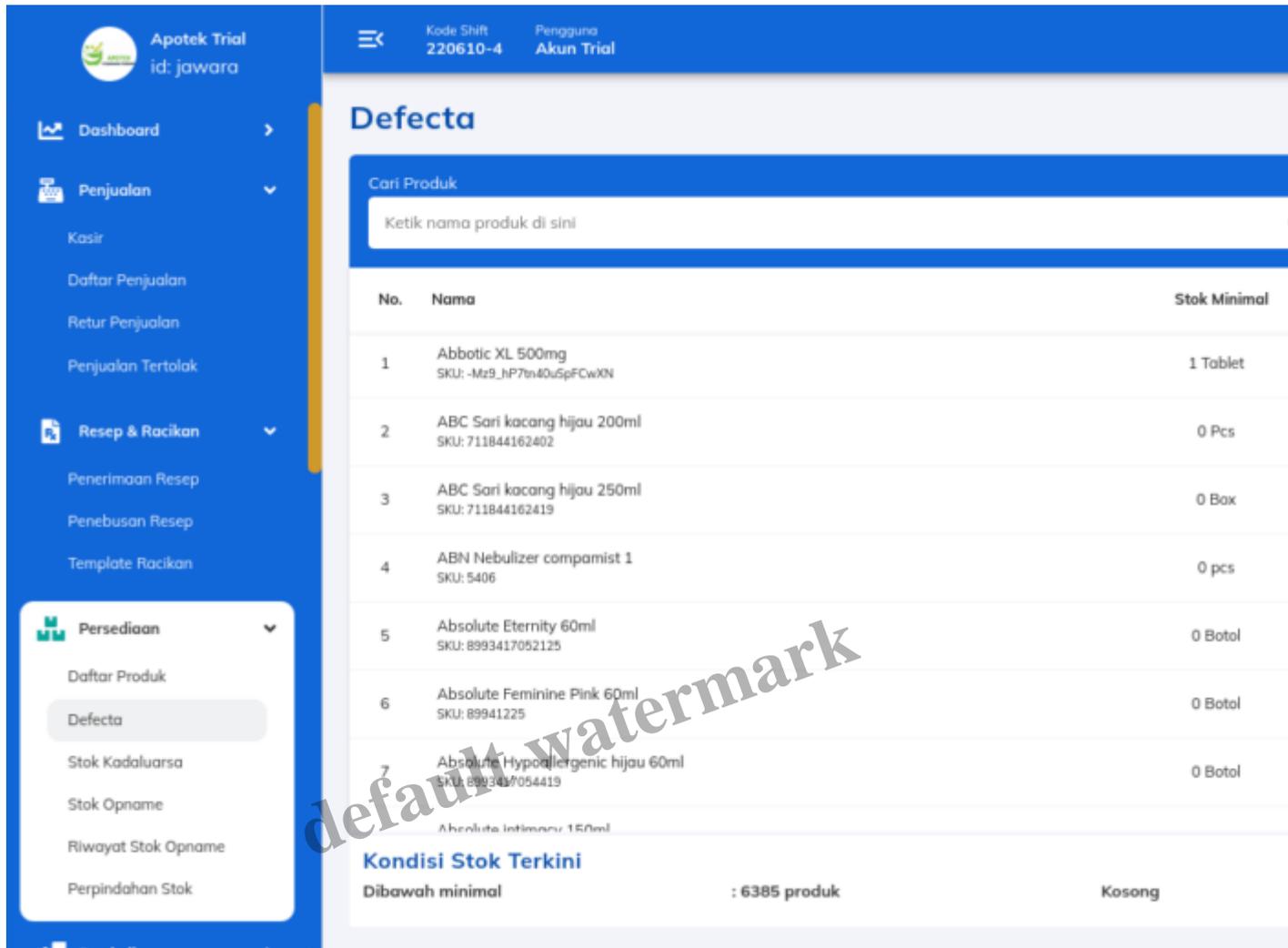
Melakukan interaksi dengan berbagai macam karakter pelanggan memang tidak mudah. Tetapi ternyata interaksi yang kurang baik dapat menyebabkan pelanggan Anda pindah ke tempat lain lho! Misalnya interaksi dengan pelanggan yang tidak ramah dan tidak berempati. *Jangan sampai terjadi ya!*

Dalam melakukan interaksi, Anda dapat memulainya dengan membuat kesan pertama yang baik dengan pelanggan. Misalnya bersikap ramah, sopan, mendengarkan keluhannya serta sigap dan tidak membuat pelanggan anda menunggu terlalu lama. Selain itu, usahakan untuk selalu menggunakan kalimat yang jelas agar dapat langsung dimengerti oleh pelanggan dan berikan solusi atas masalah yang mereka alami. Jangan lupa juga untuk dapat mengontrol emosi anda serta selalu menggunakan kalimat positif seperti “Terima Kasih” dan “Tolong” agar pelanggan merasa nyaman dan dihargai. Dengan memberikan kesan yang baik, pelanggan akan merasa nyaman dan kembali datang ke apotek.

Memenuhi Harapan Pelanggan

Ketika seorang pelanggan datang, umumnya akan mengharapkan masalah atau apa yang mereka butuhkan dapat mendapatkan solusi yang baik. Maka dari itu, selain memberikan interaksi yang baik, Anda juga perlu berpikir untuk mengembangkan bisnis Anda agar selalu memenuhi segala kebutuhan pelanggan. Contohnya seperti melengkapi produk sesuai dengan kebutuhan dan performa apotek, atau menjaga stok produk agar tetap seimbang dengan kebutuhan. Jangan sampai Anda menolak pelanggan karena stok yang kosong. Selain tidak mendapat keuntungan, anda juga bisa kehilangan pelanggan karena adanya [Penjualan Tertolak](#). Anda tidak harus menyediakan semua produk dalam jumlah yang banyak. Ada beberapa tips yang dapat digunakan untuk [Melengkapi Produk dengan Modal Minimal](#).

Pengadaan produk sudah seharusnya berdasarkan data dan analisis sesuai dengan performa apotek. Supaya produk yang diadakan sesuai dengan kebutuhan dan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan di apotek. Sehingga meminimalkan kejadian Penjualan Tertolak, namun tidak berlebihan sehingga tidak meningkatkan biaya penyimpanan. Manfaatkan Software [Apotek Digital](#) fitur Penjualan Tertolak, fitur [Defecta](#), fitur [Analisis Pembelian](#), dan [Analisis Pareto](#) agar perencanaan pengadaan produk di apotek menjadi lebih efektif dan berdasarkan data performa apotek.



Fitur Defecta di Apotek Digital

Menampung Segala Kritik dan Saran

Kumpulan kritik dan saran ini bisa sangat bermanfaat bagi bisnis Anda. Kritik dan saran dapat dijadikan bahan evaluasi untuk mengembangkan bisnis anda. Jadikan kritik dan saran ini sebagai penyemangat dan pemantik semangat, sikapi dengan tenang dan tunjukan rasa empati anda saat menerima kritik dan saran dari pelanggan contohnya dengan meminta maaf jika terjadi kesalahan dalam pelayanan.

Memberikan Penghargaan Kepada Pelanggan

Sebagai seorang pelanggan tetap atau royal, tentunya pelanggan akan senang ketika mendapatkan suatu penghargaan. Tidak ada salahnya jika Anda memberikan penghargaan berupa diskon, poin atau mungkin produk gratis kepada pelanggan Anda sebagai bentuk apresiasi. Selain pelanggan merasa senang, pelanggan juga akan semakin royal terhadap layanan maupun produk yang anda tawarkan di apotek.

Maka dari itu, mendokumentasikan data pelanggan sangat penting dilakukan. Anda dapat

menggunakan data pelanggan untuk memberikan informasi seputar promo, potongan harga pada produk-produk tertentu hingga penghargaan yang akan anda berikan kepada pelanggan teroyal. Selain itu, data pelanggan ini juga dapat digunakan untuk membuat strategi dalam memasarkan apotek Anda seperti membuat kartu “*membership*” untuk program promosi, dsb.

Dengan menggunakan software [Apotek Digital](#) yang dilengkapi fitur pencatatan data pelanggan melalui menu kasir saat penjualan dan fitur Daftar Pelanggan. Anda dapat menginput data pelanggan yang datang sehingga Anda dapat dengan mudah memonitor siapa saja pelanggan teroyal di Apotek. Daftar Pelanggan juga dilengkapi dengan kontak dan alamat pelanggan serta golongan *membership* yang dapat Anda manfaatkan dalam program promosi dan program loyalitas pelanggan di apotek.

Jadi, itulah cara-cara untuk menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan. Jangan sia-sia kan pelanggan Anda ya! Karena pelanggan merupakan aset berharga dalam menjalankan bisnis apotek anda!

Category

1. Manajemen Apotek

Tags

1. data pelanggan
2. pelanggan

Date Created

01/10/2022

Author

ayesyaturul

default watermark