เทคนิคการ จัด Flash Sale ปิดการขายไวแถมได้ใจลูกค้า

แคมเปญมาแรงแห่งปีของตลาดการค้าออนไลน์จะเป็นอะไรไปไม่ได้นอกจาก ‘Flash Sale’ โปรโมชันลดราคาแบบสุดโหดที่ครองใจนักช้อปออนไลน์ทุกเพศ ทุกวัย บ้างก็ยอมอดหลับอดนอนเพื่อรอเวลากดสั่งซื้อสินค้าในช่วง Flash Sale เห็นได้จากแพลตฟอร์มเจ้าใหญ่อย่าง Lazada Shopee หรือ Line Shopping ก็มีการจัดแคมเปญนี้อย่างต่อเนื่อง และประสบความสำเร็จเป็นอย่างมากด้วย

ทำความรู้จัก Flash Sale ทำไมถึงครองใจลูกค้า

Flash Sale ถือเป็นโปรโมชันอย่างหนึ่งของร้านค้าเป็นการลดราคาสินค้าให้ลูกค้าในราคาสุดพิเศษและจำกัดอยู่ในระยะเวลาสั้น ๆ เท่านั้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขาย เคลียร์สินค้าในสต็อก และช่วยดึงดูดลูกค้าให้สนใจเข้ามาซื้อของในร้านมากยิ่งขึ้น โดย Flash Sale อาจจะแตกต่างจากการจัดโปรโมชันทั่วไปอยู่เล็กน้อย ดังนี้

- ราคาสุดพิเศษที่หาไม่ได้ง่าย ๆ: การลดราคาสินค้าให้ราคาถูกกว่าปกติ หรือจัดโปร 1 แถม 1 และอาจจะเพิ่มของแถมต่าง ๆ มากมาย ลูกค้าเห็นแล้วรู้สึกคุ้มค่าจนอดใจไม่ไหวต้องกดสั่งซื้อ
- ระยะเวลาสั้น: Flash Sale ของสินค้าแต่ละชนิดจะอยู่ที่ประมาณ 1-3 ชั่วโมงเท่านั้น
- สินค้ามีจำนวนจำกัด: สินค้าที่นำมาจัดโปรโมชันต้องมีจำนวนที่ชัดเจน ไม่เยอะและไม่น้อยจนเกินไป ช่วยกระตุ้นให้ลูกค้ารู้สึกว่าต้องรีบสั่งซื้อก่อนของหมด

ปิดการขายให้เร็วขึ้นด้วยเทคนิคการ จัด Flash Sale

คลิกที่นี่ สำหรับ ตารางจัดการสต๊อกสินค้า

1. โปรโมทสินค้าให้ปังก่อนเริ่มแคมเปญ

ก่อนจัด Flash Sale ทุกครั้ง ร้านค้าควรจะต้องโปรโมทล่วงหน้าอย่างน้อย 1-3 วัน ผ่านช่องทางต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นเพจร้านค้า ยิงโฆษณาออนไลน์ หรือโพสต์รายละเอียดของแคมเปญให้ชัดเจน โดยพยายามพูดถึงความคุ้มค่าที่ลูกค้าจะได้รับ คุณภาพเท่าเดิม แต่ราคาถูกแบบหาที่ไหนไม่ได้ เพียงแค่นี้ก็จะสามารถดึงดูดให้ลูกค้าอยากซื้อได้อย่างแน่นอน

2. กำหนดระยะเวลานาทีทอง

ระยะเวลาของการจัดโปรโมชันควรเป็นเวลาที่ผู้คนทั่วไปมีเวลาให้กับ Social Media ได้ อย่างเช่น ถ้าเป็นวันธรรมดาก็ควรเลือกเวลาที่คนเลิกงานกลับบ้านพักผ่อนแล้ว หลีกเลี่ยงเวลาเช้าตรู่ หรือช่วงเวลาเร่งรีบก่อนเข้างาน หากเป็นเสาร์อาทิตย์หรือวันหยุดก็สามารถเลือกในช่วงกลางวันได้เช่นกัน ทั้งนี้ไม่ควรจัด Flash Sale นานเกินไป อาจจะใช้เวลาแค่เพียง 1-2 ชั่วโมงก็พอ

คลิกที่นี่ สำหรับ Checklist เตรียมความพร้อมสำหรับการโปรโมทสินค้าช่วงสิ้นปี

3. คำนวณต้นทุนให้ดี

ก่อนเลือกสินค้ามาทำ Flash Sale ควรคำนวณต้นทุนของสินค้าให้ดี เพราะแน่นอนว่าการขายสินค้าในช่วงแคมเปญนี้จะทำให้กำไรต่อสินค้า 1 ชิ้น ลดลงอย่างแน่นอน เพราะฉะนั้นหากกำไรลดลงมากเกินไป แม้จะขายได้จำนวนมากขึ้นก็อาจจะไม่คุ้มกับต้นทุนและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ร้านค้าต้องรับผิดชอบอย่างแน่นอน

4. เตรียมสต็อกสินค้าไม่ให้ขาด

เปิดแคมเปญมาไม่กี่นาที สินค้าหมด ถ้าเป็นแบบนี้ลูกค้าที่ตั้งตารอซื้อของต้องรู้สึกเซ็งอย่างแน่นอน เพราะฉะนั้นทางร้านควรเตรียมสต็อกสินค้าไว้ให้มากกว่าปกติ เพราะอย่างน้อยถ้าเหลือก็ยังดีกว่าขาด แถมเอาไว้จัดโปรโมชันในรูปแบบอื่นต่อไปได้อีกด้วย

รู้ไว้ใช่ว่า ! ก่อนจัด Flash Sale

แม้ว่าการจัด Flash Sale จะมีข้อดีต่าง ๆ มากมาย อีกทั้งช่วยดึงดูดลูกค้าใหม่ ๆ ให้มารู้จักกับสินค้าของทางร้านมากขึ้น แต่เพื่อไม่ให้กำไรหดหาย และร้านค้าสามารถขายสินค้าได้อย่างยั่งยืน

ก็มีสิ่งที่พ่อค้าแม่ค้ามือใหม่ต้องควรระวังเมื่อคิดจะจัดแคมเปญนี้อยู่เช่นกัน

- **ลูกค้าเอาแต่รอซื้อตอน จัด Flash Sale**

หากร้านค้าไหนจัดโปรโมชันบ่อยเกินไป ลูกค้าจะรู้สึกว่าการซื้อราคาเต็มนั้นไม่คุ้มค่า ไม่อยากซื้อราคาปกติ จะรอซื้อเฉพาะที่มีแคมเปญเท่านั้น แบบนี้จะทำให้ร้านค้าได้กำไรน้อยลง และยอดขายในช่วงปกติก็อาจจะตกลงได้ เพราะฉะนั้นไม่ควรจัดโปรโมชันนี้บ่อยจนเกินไป

- **กลุ่มลูกค้าไม่ชัดเจน**

ลูกค้าใหม่ ๆ ที่เข้ามาซื้อตอนช่วง Flash Sale นั้น จะเป็นลูกค้าที่ไม่ใช่กลุ่มเป้าหมายหลักของทางร้าน มักจะมาซื้อเพียงแค่ครั้งเดียวแล้วหายไป

- **เตรียมตัวให้ดี ความน่าเชื่อถือของร้านเป็นสิ่งสำคัญ**

เพราะการจัด Flash Sale เกิดขึ้นในช่วงเวลาสั้น ๆ เท่านั้น ร้านต้องเตรียมรับมือกับยอดขายที่เข้ามาไม่ขาดสาย การเตรียมพร้อมกับการจัดสต็อกสินค้า การชำระเงินที่มีหลายรูปแบบ และการจัดส่งของให้ถึงมือลูกค้าโดยเร็ว ไม่มีข้อผิดพลาด ถือเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะจะทำให้ลูกค้าไว้วางใจและกลับมาซื้อของอีกครั้ง

หวังว่าทุกคนคงจะได้รับเทคนิคดี ๆ ที่จะช่วยให้การจัด Flash Sale ประสบความสำเร็จ ยอดขายรุ่ง ทะลุเป้ากันไปเลย โดยเฉพาะร้านค้าใหม่ ๆ ที่ต้องการให้ลูกค้าได้รู้จักร้านของเรามากขึ้น นอกจากนี้ถือเป็นวิธีการเคลียร์สต็อกสินค้าบางตัวที่อาจจะค้างอยู่ในร้านมากเกินไปอีกด้วย แต่ทั้งนี้ก็มีข้อควรระวังเพื่อที่จะให้ร้านของเรายังคงมียอดขายที่ดีในช่วงเวลาปกติอยู่ด้วย

หากร้านไหนจัดแคมเปญ Flash Sale แล้วต้องการขนส่งที่ไว้ใจได้ ยอดขายเยอะเท่าไหร่ก็ไม่หวั่น ถึงมือลูกค้ารวดเร็วและปลอดภัย อย่าลืมให้ นินจาแวน ช่วยดูแลพัสดุของทุกคนกัน

พ่อค้า แม่ค้าร้านไหนที่ต้องการดูเทคนิคการจัดโปรโมชันขายสินค้าอื่น ๆ เพิ่มเติม สามารถลองดูบทความวิธีทำโปรโมชั่นให้ปัง เพื่อศึกษาข้อมูลกันได้เลย!

ดาวน์โหลด Ninja Biz ทันที!

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

คลิกที่นี่