



Сургалтын сэдэв: Борлуулалт



ШИНЖЛЭХ УХААН ТЕХНОЛОГИЙН ИХ СУРГУУЛЬ
Бизнесийн Удирдлага Хүмүүнлэгийн Сургууль

ГОМБЫН ЦОЛМОН

Бизнесийн удирдлагын
салбарын ахлах багш

Улаанбаатар-49, ШХ-313
Баянзүрх дүүрэг,
ШУТИС-ийн V байр
Вэб: www.sbh.edu.mn/mn/

Утас: -976-96602600
E-mail: tsolmon07@must.edu.mn

2020.01.16

Агуулга

1. Хэрэглэгчийн компанийн хэрэглэгч байх хугацааны үнэ цэнэ
2. Үр дүнтэй борлуулалт хийх 5 үе шат
3. Мерчандайзинг- Дэлгүүр доторх маркетинг

Stew Leonard's дэлгүүрийн хэрэглэгчийн үйлчилгээний бодлого



https://en.wikipedia.org/wiki/Stew_Leonard%27s

1. Хэрэглэгчийн компанийн хэрэглэгч байх хугацааны үнэ цэнэ?

2. Үр дүнтэй борлуулалт хийх 5 үе шат

- Холбоо тогтоох
- Хэрэгцээг илрүүлэх
- Барааг танилцуулах
- Эсэргүүцэлтэй ажиллах
- Борлуулалтыг дуусгах

2-1. Холбоо тогтоох

- Бэлтгэл үе шат
- Уулзалтын эхлэл. Body language
- Мэндчилгээ.

2-2. Хэрэгцээг илрүүлэх

- Ажиглах, асуух
- Шууд болон шууд бус асуултын төрлүүд
- Юу хүсч байгааг нь хэрэглэгчээс асуух нь хангалтгүй.

2-3. Барааг танилцуулах

- Эхлэл, үргэлжлэл, төгсгөл
- Ж.Кролар “Борлуулалт хийх 6 цэг”
- Франклин техник

2-4. Эсэргүүцэлтэй ажиллах

- Тайван байх
- Нэмэлт тайлбар өгөх, харьцуулах боломж олгох
- Эсэргүүцэлд хариулах техникүүд

2-5. Борлуулалтыг дуусгах

3. Мерчандайзинг- Дэлгүүр доторх маркетинг

- Хэрэглэгч, үйлчлүүлэгч, худалдан авагч
- Өрөлт хураалт. Хамт хэрэглэгдэх бүтээгдэхүүн. Чиглүүлэгч брэнд
- Харьцуулалтын хууль

Дэлгүүр дотор борлуулалтыг нэмэгдүүлэх зөвлөгөө

- Баруун гартай хүмүүс дэлгүүрт ормогцоо ихэвчлэн баруун тийш эргэх хандлагатай байдаг.
- Барааны өрөлт хураалтыг гар хүрэх боломжтой газар хийх
- Эрчүүд ихэвчлэн ямар нэгэн асуулт асуудаггүй
- Эмэгтэйчүүдэд илүү зай талбай шаардлагатай
- Кассын үйлчилгээг хурдан шуурхай байлгах



Анхаарал хандуулсанд баярлалаа