Сургалтын сэдэв: Борлуулалт

Г.Цолмон

БуХС-ийн бизнесийн удирдлагын салбарын ахлах багш

2019.04.10

БуХС 405 тоот

tsolmon07@must.edu.mn

Агуулга

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

MERIT
A CESO AND WUSC PROGRAM

Stew Leonard’s дэлгүүрийн хэрэглэгчийн үйлчилгээний бодлого



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

MERIT
A CESO AND WUSC PROGRAM

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

MERIT
A CESO AND WUSC PROGRAM

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. Бараг 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

MERIT
A CESO AND WUSC PROGRAM

2-5. Борлуулалтыг дуусгах

3. Мерчандайзинг- Дэлгүүр доторх маркетинг

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

MERIT
A CESO AND WUSC PROGRAM

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

MERIT
A CESO AND WUSC PROGRAM

Дэлгүүр дотор борлуулалтыг нэмэгдүүлэх зөвлөгөө

- Бүтээгдэхүүн
- Жижиглэнгийн дэлгүүрүүд кассын машинуудын үүсгэсэн мэдээллийг ашиглан дэлгүүр бүрийнхээ барааны эрэлтийг хянаж байдаг.
- Үнэ
- Гутлын худалдаачид нийт бүтээгдэхүүнийхээ 50%-ийг энгийн үнээр, 25%-ийг зардал дээр 40% нэмэгдэлтэйгээр, үлдэх 25%-ийг зардалтай нь тэнцэх үнээр ашиггүй борлуулдаг.
- Үнэ хямд дэлгүүрүүд бүтээгдэхүүнүүдээ хямд байлгахын тулд илүү анхаарч, үйлчилгээнийхээ зардлыг хэмнэдэг.
- Байршил
- Хөл хөдөлгөөн их газруудад түрээс өндөр тул жижиглэн худалдаачид өөрсдийн дэлгүүрт тохирох хамгийн давуу талтай байршлыг сонгох хэрэгтэй.

MERIT
A CESO AND WUSC PROGRAM

MERIT
A CESO AND WUSC PROGRAM

Анхаарал хандуулсанд баярлалаа