

10 obmedzovačov tržieb v predajniach



Martin Mišík

www.akopredavat.sk

Pozorujete u vašich predavačov niektoré z týchto **neduhov**, ktoré vás oberajú **o tržby a zisk**?

1. Neprivítajú zákazníka v predajni, lebo sú príliš "zaneprázdnení".
2. Oslovujú zákazníkov nevhodnou otázkou: "Ako vám pomôžem?"
3. Majú sklony ponúkať a prezentovať skôr, ako zistia skutočné potreby zákazníka.
4. Zvyknú ponúkať skôr lacnejšie produkty, boja sa ponúknuť tie drahšie.
5. Prezentujú príliš odborne, mnohí zákazníci ich prezentácii nerozumejú.
6. Málo vysvetľujú úžitok, ktorý vyplýva z vlastností a výhod ponúknutého produktu.
7. Ponuku tovaru nespájajú so špecifickými potrebami zákazníka.
8. Po ponuke neuzatvárajú - iba čakajú, čo povie alebo urobí zákazník.
9. Neponúkajú k nákupu žiaden doplnkový sortiment.
10. Keď zákazník odíde s cenovou ponukou, nedosledujú to do konca.

"V dnešnej dobe už zďaleka nestačí, aby predavač iba "obsluhoval". Ak aktívne nevedie rozhovor a neovplyvňuje zákazníka počas nákupu, pripravuje tak firmu o tržby a zisk, ktorý mohol iným, vhodnejším prístupom vytvoriť!"

Ako by mal vyzerat' ideálny **výsledok práce** predavača?

- A. Zákazník z predajne odchádza s **dobrým pocitom** z nákupu.
- B. Predavač uspokojil aj všetky súvisiace potreby zákazníka - k pôvodne žiadanému produktu mu ponúkol a zmysluplne odprezentoval aj súvisiaci **doplňkový sortiment**.
- C. Zákazník bol pri platení upozornený aj na aktuálne **akcie a výpredaje**.
- D. Ak používate **vernostný program**, zákazníkovi boli vysvetlené výhody, ktoré získa, ak sa zaregistruje.
- E. V prípade, že zákazník v predajni nenašiel žiadaný produkt, bola mu ponúknutá vhodná **alternatíva**, prípadne možnosť rezervácie tovaru / objednania v e-shope.
- F. Zákazník má z prístupu a z komunikácie s predavačom skvelý pocit - dostalo sa mu toho, čo očakával - **pozornosti, ochoty a usmernenia** pri výbere tovaru.
- G. Aj keď zákazník nenakúpil, je rozhodnutý **vrátiť sa** znova (vd'aka bodom E, F).

Dosahujú takéto výsledky u každého jedného zákazníka aj VAŠI predavači? Mali by!!!

Každý chýbajúci bod pre vás totiž znamená STRATU v podobe ušlých tržieb - okamžitých, ale aj tých budúcich. Nie je to pre vás v tejto dobe, navyše po všetkých tých pandemických "suchotách", príliš drahý špás? Možno by to chcelo zmenu, a to čo najskôr...

Chcete urobiť z vašich predavačov profíkov, ktorí dokážu:

- premeniť väčší počet návštevníkov predajne na zákazníkov,
- zvýšiť priemernú tržbu na 1 nákup minimálne o 10% a viac,
- vytvárať lojálnych zákazníkov, ktorí sa k vám budú radi vracat'?

Zákazník **niekde kúpi** - buď u vás alebo u konkurencie. O tom kde to bude, do veľkej miery rozhodujú práve vaši **predavači**. ONI sú vašim kľúčom k vyšším tržbám! Treba ich len naučiť ako na to - ako vytvárať čo najlepší **nákupný zážitok** pre zákazníka a ako s ním **komunikovať**, aby sa návšteva vašej predajne častejšie skončila "**cinknutím**" pokladne.

Pripravím pre vás **tréningové školenie**, na ktorom sa vaši kolegovia nielenže nebudú nudiť, ale naučia sa aj všetky potrebné techniky, ktoré potrebujú v dnešnej dobe ovládať a používať - aby neboli iba ochotnými "podávačmi", ale aby **aktívne vytvárali tržby** u zákazníkov, ktorí ešte nie sú rozhodnutí kúpiť.

Návratnosť investície do školenia? Od niekoľkých dní po jeden mesiac.

Pre viac info [kliknite sem](#). Alebo mi píšete, volajte...



Martin Mišík

tréner a konzultant predaja

e-mail: martin@akopredavat.sk

mobil: 0905 470 869

10 obmedzovačov príjmov v predajniach

