

Satışı artırmaq barədə

Satışı yoxdursa biznes yoxdur. Həqiqətdə satış biznesi formalaşdıran ən vacib elementdir və hər biznes adamının birinci bacaracağı xüsusiyyət satmaqdır. Məhz satmaq. Ən mükəmməl məhsul belə pis satıcı əlində heçnədir, eləcədə əksinə... Bugün bloqda biz məhz satışı artırma yolları barədə fikirlərimizi paylaşırıq.

İlk əvvəl deyim ki, bəzi nəzəriyyəçi dostlar deyirlər ki, marketina satışının əhəmiyyətini yox etmək üçündür və s. YALANDIR! Bu sadəcə hansısa nəzəriyyəçi professorun marketinqin – marketinqi üçün işlətdiyi sözlərdir. Satış bütün şirkətlərin drayveri olub və satış edə bilməyən insan heç vaxt biznes qura bilməz. Qurmasın, batıracaq!

Video bloq formatında düşündüklərimizi Sizinlə paylaşdıq. Düşünürəm ki, yetərli qədər məlumatlı və vaxtınızı aldığımız 6-7 dəqiqəyə görə dəyərli məlumatlardır. Özünüz baxın və çalışdığınız bizneslər üçün “GÜL konseptinə” uyğun olaraq təkliflər hazırlayın. SKU artırın və əmin olun ki, satışlarınızı artacaq.

Müştəri dəyər zəncirini başa düşmək hər bir marketoloq, biznes adamı üçün prinsipialdır. Çalışdığınız biznesdə dəyər zəncirini təhlil edin, əminəm ki, çoxlu məlumatlar əldə edəcəksiniz. Yeni məlumatlar. Dəyər zəncirini təhlil edərək Siz öz biznesinizi yenidən nəzərdən keçirmiş olacaqsınız. Öz biznesini yenidən tanıyacaqsınız. Bir sözlə... işləyin, hər şey super olacaq!

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Gül konsepsiyası](#)
- [Bloqun gələcəyi barədə](#)
- [Niyə gec-gec yazıram?](#)