

Pərakəndə ticarətdə mənfəəti necə artırmaq olar?

Bu video blogda biz pərakəndə ticarət şəbəkələrində mənfəətin və differensasiyanın əsas aləti olan – private labels və ya ticarət şəbəkələrinin şəxsi markaları barədə fikirlərimizi paylaşmaq istəyirik. Pərakəndə ticarətdə bu çox vacibdir və bu sahənin pioneri hesab ediləcək alman pərakəndə şəbəkələrində bəzən belə məhsulların satışda payı 90% (!) qədər olur. Buyurun, blogda fikirlərimizlə tanış olun.

Biz sözü gedən məsələ barədə blogda bir neçə dəfə ətraflı söhbət etməyə çalışmışıq və belə markaların mağazanın inkişafı üçün çox vacib olduğunu demişik. Hər birimizə məlumdur ki, 21-ci əsrdə brendlər – şirkətlər fərqlənməlidirlər. Bunu pərakəndə ticarət şəbəkəsində etməyin ən rahat yollarından biri, şəxsi markaların yaradılmasıdır. Belə brendlər adətən yalnız pərakəndə ticarət şəbəkəsinin özündə olur və mağaza müştəri gözündə fərqləndirmiş olur.

Azərbaycan şirkətlərində hər keçən private labelslərin sayının artdığını hiss edirik. Bu superdir, bu o deməkdir ki, şirkətlərimiz artıq həqiqi biznes düşüncəyə doğru ciddi hərəkət edirlər. Ölkə biznesini yaxından izləyən biri kimi deyə bilərəm ki, 2015-ən sonra ölkəmizin biznes mühitində çox saylı müsbət dəyişikliklər olur. Sahibkarlar müasir biznes alətlərindən daha çox istifadə etmək istəyirlər.

Əziz oxucu, video bloga baxdıqdan sonra google axtırma edərək mövzunu daha çox öyrənmə bilərsiniz. Təəsüf ki, mən Sizə daha detallı məlumat vermək üçün vaxt və həvəsim yoxdur, sadəcə videoya baxıb əsas keynoteları tapıb, özünüzmə maraqlı olanı öyrənmə bilərsiniz. Blogumuza hörmətlə yanaşdığınızı üçün sağ olu!)

ƏLAVƏ OXUMA Q ÜÇÜN:

- Yazmaq barədə
- Niyə Logo və Ad seçimi mənasızdır?
- Hərə öz işini görsə...