

image not found or type unknown



Многоканальные продажи-это каналы продаж одного товара на разных площадках. Это могут быть продажи в офлайн павильоне, на собственном сайте , посредством ведение соц.сетей от лица компании, посредством дополнительных объявлениях на различных маркетплейсах, или же с использованием « тематических известностей » , которые уверят ваших потребителей в нужде и желании приобрести ваш товар.

Применение многоканальных продаж обеспечат конкурентное преимущество, но естественно только при правильной организации каждого канала сбытовой цепочки. Использование многоканальных продаж помогает бизнесу расширять горизонты своего рынка потребления, тем самым увеличивая известность компании и ее доходность.

Одним важным катализатором является воронка продаж. Раньше она была более упрощенная , с тем , что все модернизируется и совершенствуется сейчас уже набирает популярность автоматизированные воронки продаж(АВП).АВП- есть автоматизированное доведение посетителя до покупки , а так же при ней собирается вся информация о потребителе(это возможно с появлением чат-ботов) , потому дальнейшая его покупка это вопрос времени.

В настоящее время по-моему мнению многоканальность в продажах уж очень важна , в виду данной стратегии ,твоя компания есть в популярных соц. Сетях , ты уменьшаешь время ожидания новой продажи. Ведь сейчас так люди восприимчивы , к визуальному принятию решений, и все чаще люди принимают решение очень быстро и используя при это всемирную паутину. Ну и кроме того это объясняется тем, что ты чувствуешь клиента и понимаешь где проводит он свое время, а если ты знаешь где твой «денежный кошелек любви», то ты определенно получишь продажи. Играючи с клиентом посредством постоянного мелькания в разных местах, мы будто преследуем его , являясь его страхом раскошелиться.

Это один из методов не только стимулирования сбытой политики, но и развитие бренда или же банально узнаваемости компании.

Цуркан Галина

Цуркан Галина

ЦУРКАН ГАЛИН Цуркан ГалинаА ЦУРКАН ГАЛИНА