

image not found or type unknown



Каждый человек первым делом обращает внимание на внешний вид товара, а только потом на всё остальное. Товар должен выглядеть достойно.

В магазинах, все товары имеют свою категорию и выглядят по-разному, но каким бы не был товар, его надо обеспечить красивым внешним видом, чтобы он не лежал в стороне, а привлекал людей. Важность товара у каждого покупателя может быть разная, но суть у них одна- не дать пройти мимо себя. Если магазину нужно продать товар, который не ходовой, они ставят продавца к нему и его задача заключается в привлечении внимания к его товару. Но продавец должен знать одно-нельзя навязывать покупателям товар, иначе они на него даже не посмотрят. Продавец должен аккуратно показывать товар покупателям, быть вежливым и говорить о его положительных качествах.

Покупатели обычно делятся на:

- 1.Приходят только за конкретными товарами и не ищут лишнего;
- 2.Выбирают всё, что понравится;
- 3.Ищут новинки.

Продавец должен обратить внимание именно на 3-й вариант, потому что им проще продать. Но и не стоит забывать о 2-ом варианте, так как таких покупателей можно заинтересовать красивым внешним видом и хорошими качествами.

Когда к продавцу подходят и начинают спрашивать про этот товар, его действия должны быть такими:

- 1.Поприветствовать покупателя, улыбаться и говорить вежливо с ним;
- 2.Нужно показать со всех сторон товар и рассказывать постепенно о его качествах. Главное-не торопиться, чтобы покупатель всё понял;
- 3.Привести примеры того, как можно товар использовать(например ведро);
- 4.Если покупатель решил взять, нужно поблагодарить и дать знать, что если нужна будет помощь в выборе, он поможет.

Вывод я делаю следующий: товар будет успешен, если на его фоне другие выглядят менее цепляюще, поэтому презентовать товар-это самая важная часть любой продажи.