

image not found or type unknown



Продажи – это обмен товара на деньги. У продаж есть факторы, влияющие на процесс. Факторы могут быть как положительные, так и отрицательные.

Поскольку мы говорим об эффективности продажи, то нужно говорить о положительных факторах.

Список факторов, влияющих на эффективную продажу:

1. Конкуренция. Этот фактор, безусловно, обязан влиять на продажи, пока есть конкуренция, есть смысл делать качественную и актуальную продукцию, не снижать темпы производства и идей.
2. мода (интересы). Производитель в какой-то степени работает на потребителя. Каждый магазин следит за последними трендами моды, изучает интересы покупателя.
3. Из предыдущего фактора вытекает другой: ассортимент. Ассортимент товара должен быть большой, но при этом удачный для сбыта. Данный фактор должен показать, что у магазина есть возможность удовлетворять все потребности различных возрастных групп, начиная от младенцев, заканчивая пожилым населением.
4. Сейчас многое зависит от такого фактора, как техническая оснащённость. Пока технологии на пусть не высоком, но среднем уровне развития, люди будут покупать товар, ведь это не только экономит время, но и доставляет некоторое удовольствие, показывает престиж и уровень продажи.
5. В абсолютно любых магазинах есть сотрудники. Будь то кассир или консультант. В данном случае фактор называется компетентность и уровень вежливости сотрудника. Не всем потребителям нравятся нервные и не умеющие себя вести люди. Так же, если мы говорим про крупные компании, то у каждого сотрудника есть обязанности. От своевременного выполнения задач и обязанностей зависит процесс эффективной продажи.
6. Время это, пожалуй, неизменный фактор, который присутствует не только в продажах, но и в жизни. На продажи он влияет очень сильно. Начиная от плана, который нужно выполнить за определённый срок. Заканчивая свежей продукцией на прилавках.
7. Знания. Чем больше знаний у продавца о товарах, тем лучше. Это не значит, что он должен знать абсолютно всю информацию о товаре, но он должен хотя

бы представлять основу тех товаров, которые он продаёт, хотя бы знать, что где лежит, какой ценовой сегмент у разных групп товара.

Вот мы и назвали те факторы, которые влияют на эффективную продажу.

Благодаря этим факторам продажи будут прибыльные и удачные.