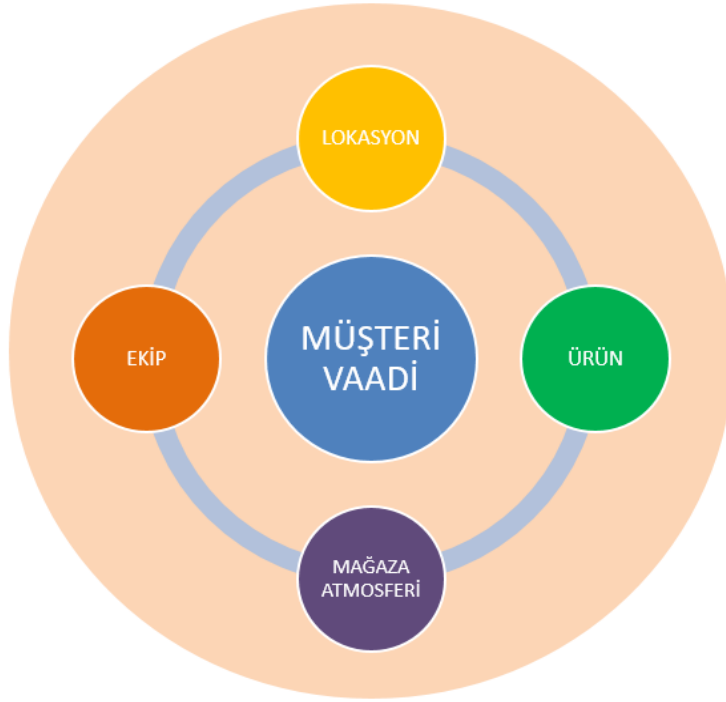


## PERAKENDECİLİKTE SATIŞIN ADIMLARI

Bu bölümde biraz satış teknikleri üzerinde konuşacağız. Günümüzde perakendeciliğin geldiği noktada satış işi bir teknik bir metod haline gelmiştir. Markalar ya da işletmeler kendi müşteri profillerini, buldukları lokasyonları ve ürün gruplarını dikkate alarak kendi sistematik satış tekniklerini ve modellerini oluşturmaktadır. Bu bölümde size biraz bu modelleme ile ilgili bilgi aktaracağım ve kendi işletmenize uyarlayarak uygulayabileceğiniz bir model önereceğim.

Başarılı bir perakendecilik yapabilmek ve işletmemi başarılı şekilde büyütebilmek için şöyle küçük bir özet yapabiliriz. Doğru bir lokasyonda olmalıyım, bu konuda belirlediğim kriterlere cevap veren bir işletme yeri seçmeliyim, İKİ tüketiciye sunacağım ürün ya da hizmete ihtiyacım var. ÜÇ bu ürünü tüketiciye sunacağım gerek dekorasyonu gerek ürün yerleşimi ve mobilyaları ile içeride çalan müzikten hissedilen kokuya kadar bir bütünlük taşıyan mağaza atmosferimin olması gerekli ve son olarak bu satış noktalarında ürünümü ya da hizmetimi tüketimim ile buluşturabilecek kabiliyette bir ekibe ihtiyacım var.

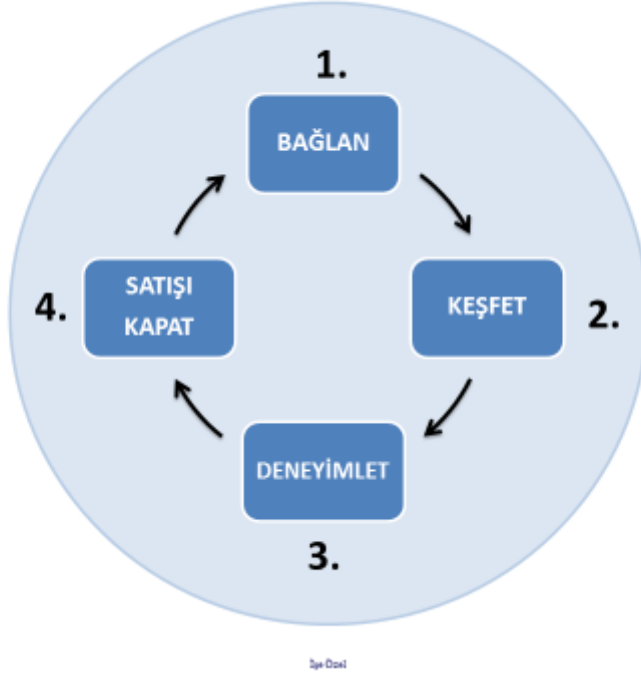


Bu kritik 4 unsuru besleyecek en önemli husus da yukarıda belirttiğim gibi kendi sistematik satış teknikleriniz ve modelleriniz olacaktır.

Önereceğim ve ileriki adımlarda tek tek inceleyeceğimiz model SATIŞIN 4 ALTIN ADIMI

- 1.) Bağlan
- 2.) Keşfet
- 3.) Deneyimlet

#### 4.) Satışı kapat



Gördüğünüz gibi bu süreç birbirine sıkıca bağlı halkalardan oluşan bir zincir. Hepsi birbirinin tamamlayıcısı ve hepsi birbirinden de önemli. İşte SATIŞIN 4 ALTIN ADIMI modeli bu. İleriki videolarda bu 4 adımı da tek tek inceleyeceğiz.