

## 10% РЪСТ НА ПРОДАЖБИТЕ

**Бюджет:** Нулев бюджет или с реинвестиция на част от допълнителната печалба

**Срок** за изпълнение на Проекта: 1 до 3 месеца

На семинара ще получите инструменти, които не изискват допълнителни разходи. Важно е първо да увеличите печалбата си и едва след това да инвестирате част от нея в нови инструменти.

Практическите решения са разработени за магазини и търговски вериги, но са приложими и от дистрибутори, производители и вносители.

Две основни направления за увеличаване на продажбите:

1. По-високи продажби към **настоящите клиенти**
2. Привличане на **нови клиенти**

### 10% РЪСТ НА ПРОДАЖБИТЕ - ПРАКТИЧЕСКИ ИНСТРУМЕНТИ

Практическите инструменти ще Ви дадат отговор на следните въпроси:

1. **От кои клиенти печелим най-много?**
  - a. Изготвяне профил на доходоносния клиент - **практически тествана методика**
  - b. Анализ на потенциала на настоящите ни клиенти
2. **Как да увеличим продажбите си към настоящите клиенти?**
  - a. Чрез пасивни продажби (без участие на продавачи)
  - b. Чрез активни продажби (с минимално участие на търговеца)
3. **Как да задържим най-доходоносните си клиенти?**
  - a. Модели от практиката, които клиентите харесват и работят
  - b. Програма за лоялност без ценови отстъпки и допълнителни разходи
4. **Какви клиенти искаме (и можем) да привлечем?**
  - a. Профил на доходоносния клиент, който не е наш – защо?
  - b. Методи за достигане до нови стойностни клиенти
5. **Кръстосани и допълнителни продажби – как да ги увеличим на практика?**
  - a. Кръстосани и допълнителни продажби
  - b. Как да върнем клиента, как да увеличим честотата му на посещение, кои „покани“ работят на практика?
6. **Мотивация на търговци и търговски екипи**

- a. Как да изградим ефективна система за заплащане?
- b. Бонусни програми, които дават резултат

Описани са само част от практическите инструменти, които ще Ви бъдат предоставени.

**ВАЖНО:** Достатъчно е да приложите само 2-3 от тях, за да постигнете желанния ефект от 10%.

**ПОЛЕЗНО:** Възможност за допълнителна консултация, как да ги приложите във Вашия случай.

### **Водещ на семинара: д-р Явор Янкулов**

Над 20 години търговски опит, вкл. като Търговски и Маркетинг директор, Мениджър на проекти за изграждане и организация на работата на вериги търговски обекти, Мениджър на проекти “Продажбен процес – магазинна мрежа”, консултант и Мениджър на проекти при изграждането на търговски и дистрибуционни системи и др.

Доктор по икономика (Управление на продажбите), доцент в Катедра „Търговия“ на УНСС.

Автор на Стандарти за продажби и търговско обслужване; Продажбени сценарии; Програми за обучения по продажби, преговори, комуникация с клиенти, управление на продажбите и др. Провел е над 600 обучения. Автор на над 60 публикации, сред които: “Търговски мениджмънт”, „Мотивация на търговци и търговски екипи”, “Продажбата е лесно нещо” - практическо ръководство за работа с клиенти и др.

Някои публикации можете да прочетете тук: <http://www.e-training.bg/bgr/prodazhbi>

Ако се интересувате кои са клиентите ми през последните години: <http://www.e-training.bg/bgr/nie-tova-sa-nashite-klienti>

За предварителни въпроси: [yankulov@e-training.bg](mailto:yankulov@e-training.bg)