bijverkoop: is een verkooptechniek waarbij de verkoper grotere winst of omzet probeert te halen door de koper een duurder of uitgebreider product of pakket te verkopen dan dat de koper oorspronkelijk van plan was

voor 1: je kan een grotere winstmarge pakken

voor 2:je kan iets korting geven omdat je meer winst maakt

tegen 1:je kan overkomen als opdringerig

tegen 2:sommige klanten vinden het niet prettig omdat ze al weten wat ze willen voor ze naar de winkel gaan

deel 2

situatie 1:

de klant wilt een nieuwe telefoon dus ik raad hem een hoesje aan en een opslag uitbreiding

situatie 2:

de klant wilt een joga mat dus ik bied een jogging broek met korting aan

situatie 3:

de klant koopt honden voer dus ik zeg dat er een nieuwe lading honden speeltjes zijn binnen gekomen

situatie 4: iemand wilt een pc in elkaar zetten en wilt daarvoor de onderdelen kopen en ik zorg dat hij extra RAM geheugen erbij koopt.

situatie 5: iemand koopt een grasmaaier dus ik bied ze betere brandstof aan

stappen om te bijverkopen:

stap 1: je assortiment kennen zodat je de goede producten kan aanbieden

stap 2: je moet je klant leren kennen zodat je weet wat voor een soort producten je kan aanbieden

stap 3: je klant vragen of hij nog bepaalde wensen heeft

Deel 4

1: als ze aangeven geen extra producten willen dus dan moet je stoppen

2: wanneer iemand haast heeft.

3: niet meteen proberen te verkopen.