

# Garant Savdo Baraban

GARANT SAVDO APPIMIZ UCHUN SAVDO ISHLARINI YAXSHILASH VA ILOVADAN FOYDALANISHLAR SONINI OSHIRISH UCHUN ISHLAB CHIQILDI.

# Baraban Tafsilotlari

Baraban har bitta mijoz uchun kunlik aylantirish rejimida ishlaydi.

Baraban aylantirish cheklangan bo'ladi.

Baraban kataklarida mijoz uchun kutilmagan sovg'a yoki chegirma.

Baraban sovg'alari berkitilmagan bo'ladi.

Sovg'alar qanday bo'lishi kerak.

Baraban foydalimi.

Yutgan odamlarni statistikasi ko'rsatiladi.

Foydalanilganlar.

# Barababan har bitta mijoz uchun kunlik aylantirish rejimida ishlaydi.

Nima uchun: Barabandan doimiy foydalanishi uchun va har kuni nima tusharkan deb qiziqib aylantiradi yoki o'ziga yoqqan sovg'ani yutish uchun foydalanadi.

Nima uchun ikki kun yoki undan ortiq emas: Agar mijoz barabandan muntazam foydalanmasa esidan chiqadi yoki qiziqitirmay qo'yadi. Agar biz deylik barabandan foydalanishni bir hafta bir marotaba qildik mijoz qachon aylantirganini va qachon aylantirishi kerakligini esdan chiqazib qo'yadi natijada foydalanmaydi.

## Baraban aylantirish cheklangan bo'ladi.

Nima uchun: Agar cheklanmagan bo'lsa mijoz yoqtirgan narsasi tushguncha aylantiradi. Agar u tinimsiz harakatlari zoye ketganini bilsa ishonmay qo'yadi va ilovdan foydalanmaydi.

## Baraban kataklarida mijoz uchun kutilmagan sovg'a yoki chegirma.

Nima uchun: Biz savdo magazin bo'lganimiz uchun sovg'a va chegirmalarni xaridorlarni savdo markazimizga jalb qilish uchun qo'yamiz. Agar mijozimizni olmoqchi bo'lgan mahsuloti barabanda paydo bo'lib qolsa chegirma bilan olish yoki yutib olish imkoni bo'ladi. Bu mijozlar biz bilan savdo qilishini o'stirish uchun turtki bo'ladi.

# Baraban sovg'alari berkitilmagan.

Nima uchun: Sabab - mijoz uchun ko'rib qiziqish va u xohlagan narsa tushushini kuzatish zavq beradi. Barabanda mavjud bo'lgan qimmat baho sovg'a yoki chegirma yutib olish uchun muntazam foydalanadi.

Nima uchun berkitilgan emas: Agar barabandagi sovg'a va chegirmalarni mijoz ko'rmasa unda baraban aylantirishga qiziqish bo'lmaydi.

# Sovg'alar qanday bo'lishi kerak

## Biz sovg'alarni qanay tanlaymiz?

1.sotilishi kam bo'layotgan

2.mavsumi o'tib ketayotgan

3.ishlab chiqarilish sanasi eskirayotgan

4.hozirgi kunda urfdan qolayotgan

5.eng ko'p sotilayotgan mahsulot (albatta kam tushadi)

6.super sovg'a

## Baraban foydalimi

Baraban bizga bizning savdo markazimizni muntazam kuzatishni va qiziqishlarini orttiradi. Agar biz barabanga qanday sovg'a qo'yaylik deb viktorina qilsak bu ham qiziqishni orttiradi. Qiziqish va kuzatish bo'lgan joyda savdo ham rivojlanadi.



# Yutgan odamlarni statistikasi ko'rsatilishi.

Agar biz shu statistikani ko'rsatib borsak bizning ilovaga va tovarlarimizga ishonish ortadi. Qancha ochiqlik bo'lsa shuncha yuksalish bo'ladi.

## Foydalanilganlar:

Bu g'oya beeline hozirgi nomi **hambi** appidan va hozirgi kunda ommalashib borayotgan **temu** ilovasidan andoza sifatida olindi.