

Сала таңдау теориясы





Неге қарау керек?

- Сіздің тауар/қызмет түрін алғысы келетін ортаны табу
Санаттағы сұраныстың ең көп саны.
- Сізге өзіңізге ұнайтын бағыт керек.
- Бәсекелестеріңіздің болуы және олардың ерекшеліктері.
- Оларың күшті және әлсіз тұстарын талдау.
- Мүмкіндікті анықтау: Таза пайдаңыз бен сату мүмкіндігіңізді анықтау.
- Біз өзімізге 1-3 бағытты қалдырамыз.

Нарыққа шолу

Бәсекелестер

- Тікелей
- Жанама

Бәсекелестерге талдау

- Бәсекелестер саны
- Өнімді қалай алға дамыту керек(сайт,интернет-магазин,жарнама т.б.)
- Бәсекелестеріңіздің әлсіз және күшті жағын анықтау.

Оң және теріс пікірлер

Сатылым көлемі



Сатылым көлеміне іріктеу

Салаңызды таңдауға тұрарлық па жоқ па?

Мақсатқа жету үшін айналымда қанша қаржы болуы керек?

Анықтау: Сіз таңдаған бағыт сізге қандай пайда алып келеді?

Бәсекелестердің бағасын көтерме бағалармен салыстыру, барлық шығындарды есептеп, түсетін таза пайданы анықтау.

Өнімнің тізімін құрастыру: Мақсатқа жету үшін қанша сатылым керектігін анықтау (бірліктер, жиынтықтар, пакеттер жиынтығы т.б.)

Мақсат: 500 000 теңге 1 айда таза пайда табу

- Мысалы: 1 сатылымнан 20%дан жоғары таза пайда болуы тиіс. Сатылым көлемі айына 2 500 000 теңге болуы керек.

Қажетті соманы табу үшін қанша сатылым керек?

1 Сатылымнан **2 500 000 теңге**

10 сатылымнан **250 000 теңге**

20 сатылымнан **125 000 теңге** (1 сатылым 1-2 күн)

40 сатылымнан **62 500 теңге** (күніне 1-2 сатылым)

80 сатылымнан **21 250 теңге** (күніне 2-3 сатылым)

160 сатылымнан **15 760 теңге** (күніне 5-6 сатылым)

320 сатылымнан **7 850 теңге** (күніне 10-11 сатылым)

640 сатылымнан **3 925 теңге** (күніне 21-22 сатылым)



Бұны жасау оңай ма (айналым 2 500 000)?

- Мұны істеуді қалайсыз ба?

Мұны қалай жасайсыз?

Болуы мүмкін тәуекелдер

Ең дұрысы қалай болады?

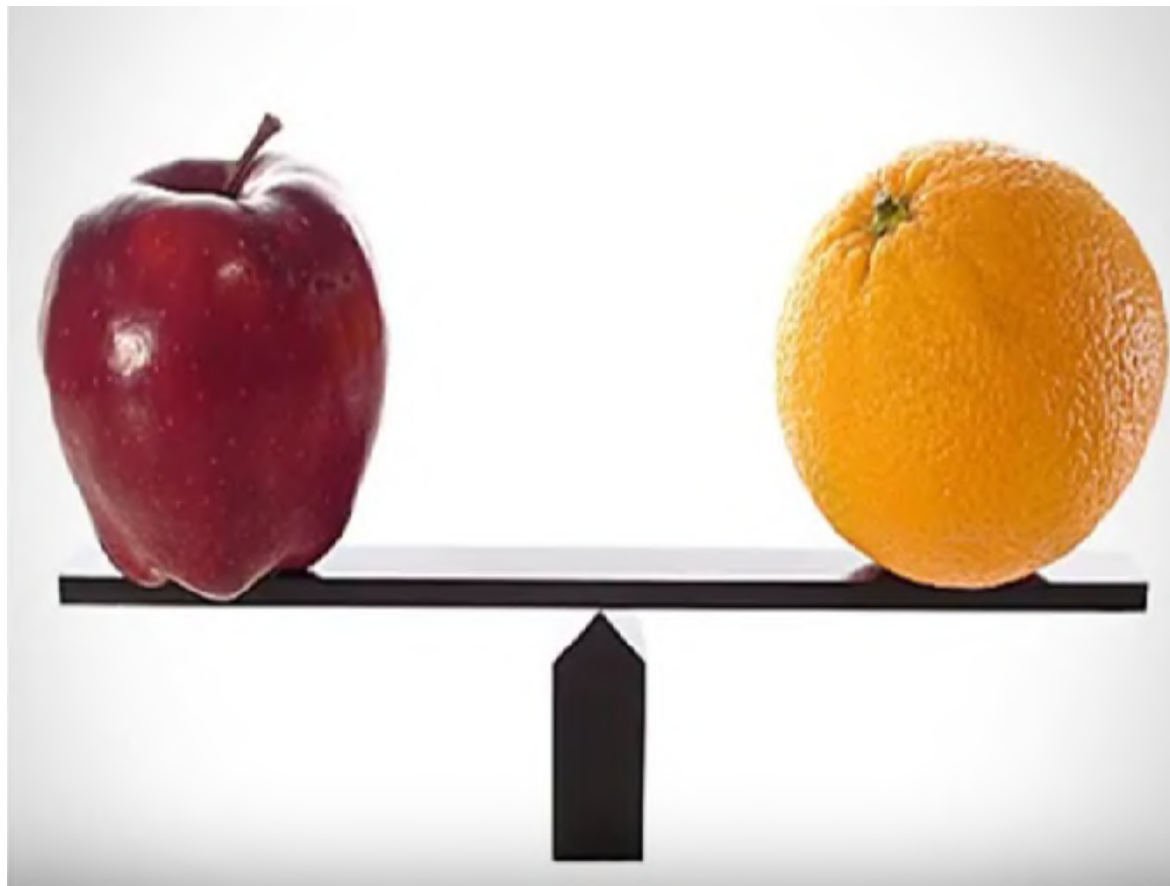
Не болу мүмкін?

Ең нашар жағдай не болды ?



Егер сіз таңдаған тауар/қызмет түрі сұранысқа ие болатынына күмәнді болсаңыз, онда бұл саланы таңдаудың қажеті жоқ

Бизнесті құрастыру моделі



Қайда?(where)

Тауаларды жеткізудің қандай жолдары бар?

Саланы қандай форматта бастау керек?

*Клиенттермен байланыс жасауды және оларға қалай
сатуды қалай анықтайсыз?*

- Топтан сату
- Жекелеп сату
- Қызмет сату
- Желі арқылы сату



Бас тарта алмайтындай ұсыныс жасау

Бас тарта алмайтындай ұсыныс жасау (УТП) ол сізді басқа бәсекелестерден ерекшелейді және сатып алушылар үшін ең тиімді ұсыныс.

- Бәсекелестерден ерекшелену керексіз
- Сатып алушылардың нақты пайдасы
- Бәсекелестерден ерекшеленіп, ол сені көшіріп алмауы керек.

Клиенттер үшін бағалы ұсынысты қалай жасау керек?

Ерекше, қызықты тауар/ қызмет.

МАМА лардың проблемасын шешу.

Сатып алушыларға эмоция беру.

Сервис (қызмет көрсету, жеткізу)

Жеңілдіктер

Және т.б бәсекелестерден артықшылықтар.

Көтерме сату бизнесі/ Көтерме сату

Көтерме сату – басқа ұйымдар мен басқа бизнестердің қажеттілігі үшін көтерме бағамен сату.(B2B).

Оның тұтынушылары басқа компаниялар, ұйымдар, бизнестер. Басқа өндірістік сектордан немесе тауарды тұтынушы сектордан.



Электродвигатели



Монтажное
оборудование



Оборудование для
электропитания



Блоки питания



Инструмент



Семена



Автозапчасти и
комплектующие



Отделочные материалы

Көтерме сату бизнесі қалай жұмыс істейді?

Тек толығымен көтерме сатумен айнасытатын компания

Кез –келген нәрсені көтерме сатуға бағытталған бизнес, және сатып алудың барлық циклын басқарушы қызметі.

Өз қоймасында көп мөлшерлі тауарлармен жұмыс жасау

Көтерме сатушының делдалы

Сатушы мен сатып алушының арасында делдал бола отырып, көп мөлшерде тауар сатып алатын тұтынушыларды іздестіреді.

Ол үшін жеке қойма мен жеке жеткізу қызметін ашу міндетті емес.

Ерекшеліктері :

- Маржасы аз, бірақ көлемнің арқасында жақсы пайда.
- Келісім – шарт ұзақ уақыт жүруі мүмкін(ай, апта).
- Көп салаларды нарыққа шығаруға қиындықтар туындауы.
- Сату кезінде келіссөздер жүргізу маңыздылығы
- Жалпы бұл бизнес түрін жүргізу қиындау.



Сатудың ерекшеліктері.

Сату бөлімі

- сату бойынша менеджер
- қыңыраулар /келісімдер
- келіссөздер

Жарнама / маркетинг



Жекелеп сату

Жекелеп сату – оның артықшылығы тауарларды сатумен, яғни оның сатып алушылары соңғы тұтынушылар (B2C).

Бизнестің ең таралған түрі.



Жекелеп сату дүкендерінің форматтары

Сауда орталықтарында:

- Сатып алушылар ағымы жүйеге қойылған
- Сауда орталығы жекелеп сатудың барлық түріне арналамаған
- Тематикалық сауда орталығын іздеу
- Ол сауда орталығында МАМА – ларды анықтау
- Кішігірім жеке орындар(островок) және т.с.с форматтарға өте қолайлы

Жеке дүкендер

- Егер сатып алушылар көп болса
- Егер сауда орталығында ашу мүмкін болмаса
- Кейбір форматтарға өте қолайлы
- Жалға алу ақысы төмен
- Жаңа клиенттерді жинау үшін күрделі жұмыс жасау керек.

Жекелеп сату дүкендеріне нені ескеру керек?

Орын іздеу:

- Жақсы орнын қарастыру
- Сауда орталықтарынан ағымның көп жерін қарастыру (144 қабатта емес)
- Орналасқан жері қолжетімді болуы (қуыс, көрінбейтін жерлер емес)

Клиент орнына өзіңізді қойып, ол жерге жету, бару оңай ма, соны анықтау.

Қалай ассортимент қалыптастырамыз

- саланың ерекшеліктерін ескеру керек
- киім –кешек пен бөлшектер айырмашылығын ескеру

Дүкеннің жұмыс жасау жүйесі

- Персонал іздестіру
- Регламент
- Басқа да ішкі жұмыстар

маркетинг/ жарнама



Қызметтер:

- Риэлторлық қызметтер
- Нотариалдық қызметтер
- Бухгалгерлік және аудиторлық қызметт
- Кадрлық қызметтер
- Қаржы – есеп қызметтер
- Тасымалдау қызметтер
- Тиеп – жеткізу қызметтер
- Түрлі саладағы консалтингтік қызметте
- Бағалаушы «Оценщик» қызметтер
- Аудармашы қызметтер
- және т.б.



Қызмет көрсету саласының ерекшеліктері

Жекелеп және топтан сатудың ұқсастығы:

- Сервис ашылады және қызмет көрсету жүзеге асады
- Қызмет те, тауар да сатылады

Сату қиындау:

- Материалдық емес қызметтерге қатысты
- Ұстауға келмейтін нәрселерді сату қиынырақ
- Парикмахер немесе автосервис сияқты салалардан бөлек

Клиенттерді әкелу:

- Секторға байланысты (B2B немесе B2C)
- Жарнама / маркетинг

НЕ КЕРЕК?

Технология :

- Не сатасыз, соның алгоритмі
- Этаптарға бөлу (егер қажет болса)

Сіз оны қалай жүзеге асырасыз?

Орындаушылар:

- Ұйымдастырушылар /координаторлар
- Эксперттер
- Серіктестер
- Аутсорсинг (басқа компаниялар немесе фрилансерлер)

Орны , жабдықтары:

- Егер керек болса, қызмет түріне байланысты
- Уақытша пайдалануға немесе жалдап алуға болады

Интернет арқылы сату.



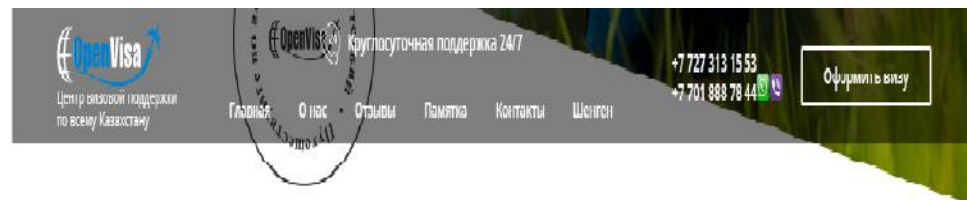
Новинки

Рекомендуем!

Распродажа

Товары PHILIPS

Товары Tefal



Открывайте для себя мир вместе с нами

Визы в более 50 стран мира!



Жарнама алаңдары, каталогтар



КРЫША



КОЛЁСА

Әлеуметтік желі

