

Увеличение среднего чека



Алматы, Казахстан

Средний чек - это средняя сумма покупки одного клиента.

Как правило, продавцы отпускают клиентов, как только клиент сделал одну покупку, но это огромная ошибка. Магазин недозарабатывает от 30% ежедневно лишь потому, что продавцы не предлагают (правильно) клиентам купить сопутствующий товар.

Услуга 1. Проработка технологий up-sell и cross-sell (продажа более дорого товара и большего количества).

В услугу входит:

- Прописание линейки сопутствующих товаров;
- Прописание скриптов по технологиям up-sell и cross-sell для продавцов;
- Проработка front-end и back-end продуктов для увеличения среднего чека;
- Внедрение технологии «Магнит верху»

Услуга 2. Разработка акций и спецпредложений.

В услугу входит:

- Формирование комплектов товара;
- Разработка акций;
- Разработка рекламный сообщений;
- Разработка рекламных сообщений;
- Разработка календаря, для проведения акций;
- Оформление ценников.

Дополнительно мы оказываем услуги:

- Разработка эффективного мерчендайзингового плана;
- Разработка стандартов расстановки товара;
- Проработка УТП (Уникального Торгового Предложения);
- Разработка продающего Маркетинг-кита;
- Разработка продающих презентаций;
- Разработка продающего коммерческого предложения;
- Разработка скриптов продаж и алгоритмов разговора.

Цена: Договорная

Тип объявления:
Услуги, предлагаю

Торг: --

Родионов Валентин

+7 (777) 099 34 42