

Перспективные идеи!

Выполнила группа 16-Ээбо-9(Б)

- Ориентация товаров под покупателей.
Необходимо определить проблемы своих потенциальных покупателей и узнать если ли на рынке продукты, которые решают их проблемы? Если нет, то постараться решить их, сделав несколько новых видов продукции ориентированных на них. Это может дать новые направления сбыта товара. Сейчас каждый человек, который стремится вести здоровый образ жизни определяет для себя правильное питание, и приходя в магазин, порой, человек не может остановить свой выбор на определенной продукции, потому что она не подходит его требованиям.
- (Например: котлеты из низкокалорийного мяса, с меньшим добавлением сахара, котлеты спортивного питания, для детей без сахара и соли, для вегетерианства из сои)

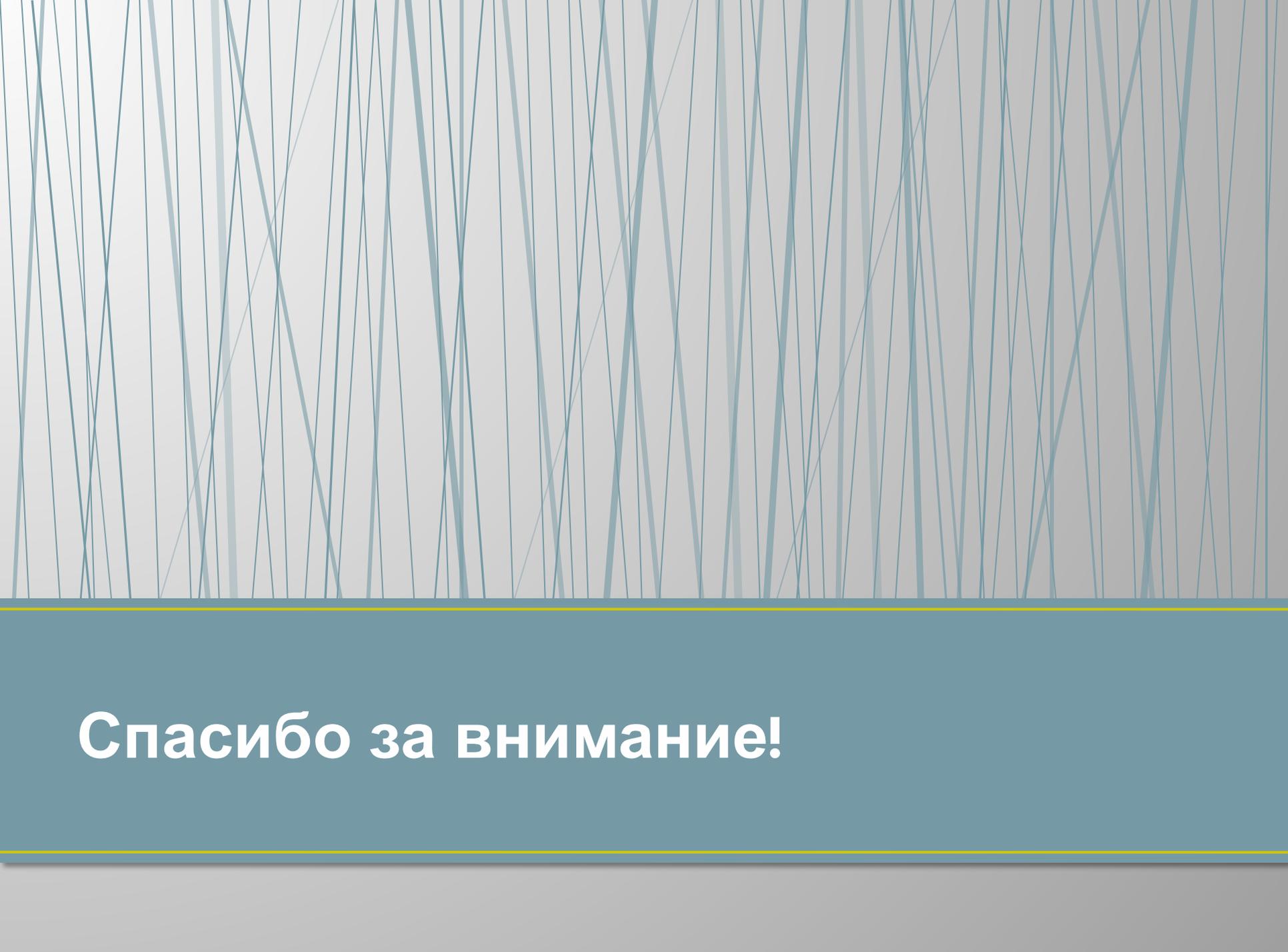
- Распространение информации о скидках и льготах, снабжение покупки маленькими бонусами, формирование корзины.

Устраивать акции для привлечения покупателей. Все ищут выгоду, а при совмещении ещё и качества продукции, можно значительно увеличить её сбыт. Например, скидки пенсионерам, регулярное проведение акций, посвящённых какому-то дню или в праздники, также можно в товар вкладывать купоны, которые будут действовать на несколько единиц продукции (при покупке от двух и более упаковок, скидка 20%). Формирование корзины покупателя сейчас набирает популярность, указать, в чем его выгода (например, котлеты+пельмени+другой товар (при расширении ассортимента) выйдет дешевле, чем покупать по отдельности).

- Открытие франчайзинга(торговых точек).

По продаже мясных полуфабрикатов , поможет компании «Котлетарь» существенно поднять уровень сбыта, так как этим торговым точкам нужно каждодневное пополнение ассортимента , соответственно владельцы франшизы будут закупать продукцию компании «Котлетарь» по договору франчайзинга, а сбыт будет расти прямо пропорционально появлению новых договоров франшизы (открытию новых торговых точек)

Вторым фактором станет то, что чем более таких точек продажи будет появляться, тем более узнаваемым станет бренд, так как люди просто-напросто будут замечать в своих жилых районах новые появившиеся магазины, так как они будут постоянно на виду , соответственно спрос на продукцию «Котлетарь» тоже должен повыситься благодаря этому

The background of the slide features a pattern of thin, vertical, light blue lines of varying lengths and positions, creating a textured, rain-like effect. A solid teal horizontal bar spans the bottom of the slide, containing the text.

Спасибо за внимание!