

والآن سنتحدث عن:

1- خطوات الزيارة البيعية:

وهي الخطوات الواجب اتباعها منذ إيقاف السيارة أمام المحل وحتى العودة إليها مرة أخرى .

2- خطوات العملية البيعية:

وهي الخطوات الواجب إتباعها لإتمام عملية أو صفقة البيع.

خطوات الزيارة البيعية هي:

- 1- دراسة سجل المسار وبطاقة الزبون ، تحديد ومراجعة هدف الزيارة.
- 2- تحية الزبون أو المسؤول وطرح سؤال يثير الإهتمام.
- 3- فحص المخزون على الأرفف وفي المخزن وتدوين النقص / الإستهلاك منذ الزيارة السابقة.
- 4- القيام بعمل الترويج والعرض اللازم لمنتجاتنا.
- 5- حساب الطلبية اللازمة من كل الأصناف والعبوات على ضوء المخزون – الإستهلاك السابق – سياسة الشركة – الحملات الترويجية – توقعات إستثنائية أخرى.
- 6- طرح أسئلة أخرى لإقناع الزبون بفرصته لتنمية المبيعات أو لتحقيق الهدف المحدد لهذه الزيارة.
- 7- إتمام البيع ، الغتفاق على الطلبية (التوقيع).
- 8- شكر الزبون وتحيته وتحديد موعد الزيارة القادمة.
- 9- تدوين كافة البيانات والمعلومات المطلوبة ولا سيما ما يتعلق بالمنافسة.
- 10- محاولة الحصول على زبائن جدد.

العملية البيعية قد تكون صفقة أو هدف عليك تحقيقه:

مثلاً:

- زيادة المخزون من منتج أو عبوة معينة.
- القيام بعرض ترويجي إستثنائي أو إضافي.
- إدخال منتج جديد إلى المحل.
- زيادة المساحة المخصصة لمنتج من منتجاتنا.
- تغيير مكان منتج من منتجاتنا لمكان أفضل.

وخطوات العملية البيعية هي:



