

Strategie sprzedaży w handlu artykułami spożywczymi



1. Sztuczki marketingowe zwiększające sprzedaż – łączenie kolumn.



Przeciwnij słowa i zwroty w odpowiednie miejsce.

Na stojąco; Dzieci; Złudzenia; Rozmieszczenie produktów; Koszyki

Odpowiednie oświetlenie sprawia, że produkty wydają się świeższe i bardziej zachęcają do zakupu.

Zazwyczaj w sklepach są dostępne albo duże koszyki albo małe wózki. Koszyk trzeba nosić w ręku, co nie jest wygodne. Gdy bierzemy wózek i wrzucimy do niego zaledwie parę rzeczy, wydaje się pusty i aż się prosi, żeby do niego coś jeszcze wrzucić. To jeden z najstarszych sposobów handlowców na zwiększenie wartości zakupów.

Zgodnie z zamierzeniami sprzedawców, zmęczony klient nie ma gdzie usiąść. A kiedy klient stoi, nie jest skłonny do długich rozmów, obsługa przebiega szybko i kolejki są mniejsze.

Nad sposobem poruszania się klienta po sklepie pracują analitycy, a celem ich pracy nie jest wygoda klienta, tylko wartość jego zakupów. Główna zasada jest taka - produkty na wyciągnięcie ręki to te, które sklep najbardziej chce sprzedać Po produkty tańsze

musimy się schylić. Tych najbardziej potrzebnych często musimy szukać - chodzimy wtedy po sklepie i wrzucamy do koszyka produkty, których zakupu nie planowaliśmy.

.....
Bardzo ważni dla handlowców są najmłodszy klienci. Ich impulsywne zachowanie ma duży wpływ na ilość sprzedawanych towarów. Wystarczy zadbać o to, aby produkty znajdowały się na wysokości oczu dziecka, a odpowiedni kolor opakowań przyciągał jego wzrok. Badania wykazały, że przy zakupach z dziećmi wydaje się o 20-30% więcej pieniędzy.

2. Film „Sprzedawcy”

Proszę obejrzeć film: <https://youtu.be/5ll4j6zRYBI> „Sprzedawcy”, a potem wykonać następujące ćwiczenie.



3. Sprzedawcy – tekst z lukami

Po obejrzeniu filmu "Sprzedawcy" uzupełnij tekst następującymi słowami z ramki. Uwaga! Dwa słowa są zbędne.

nadaje się; obsługiwać; otwartość; stali; doradzają; obsługą; pracowników; uśmiechnięci; negocjatorami; produktów

Cały dzień chodzą W pracy spotykają mnóstwo ludzi. Rozmawiają z nimi, i pomagają wybrać najlepszy produkt. Są trochę psychologami, a trochę Anna pracuje jako sprzedawczyni. W sklepie zajmuje się klienta. Odbiorca jest bardzo konkretny. Tomasz zajmuje się rekrutacją nowych Jego zdaniem w pracy sprzedawcy liczy się przede wszystkim Jeżeli ktoś jest otwarty, jeżeli lubi rozmawiać z ludźmi, to na pewno na sprzedawcę i będzie mu ta praca szła.

4. Rzeczowniki odprzymiotnikowe – tworzenie.

PRZYMIOTNIK pracowity kreatywny pomysłowy	Pracodawcy cenią pracowitych pracowników. Piotr jest niezwykle kreatywny . Szef ceni to, że Piotr jest pomysłowy .
RZECZOWNIK pracowitość kreatywność pomysłowość	Pracodawcy cenią pracowitość . Kreatywność to najlepsza cecha Piotra. Szef docenia pomysłowość Piotra.

5. Cechy dobrego sprzedawcy – rzeczowniki odprzymiotnikowe.



Przeciągnij zdania w odpowiednie miejsca.

Cierpliwość to cecha dobrego sprzedawcy.
Uprzejmość to cecha dobrego sprzedawcy.
Otwartość to cecha dobrego sprzedawcy.
Komunikatywność to cecha dobrego sprzedawcy.
Wytrzymałość fizyczna to cecha dobrego sprzedawcy.
Odporność na stres to cecha dobrego sprzedawcy.

Dobry sprzedawca powinien być otwarty.

Dobry sprzedawca powinien być odporny na stres.

Dobry sprzedawca powinien być wytrzymały fizycznie.

Dobry sprzedawca powinien być uprzejmy.

Dobry sprzedawca powinien być cierpliwy.

Dobry sprzedawca powinien być komunikatywny.

6. W sklepie spożywczym – dialogi.

Proszę przeczytać dialogi, a potem wykonać następane ćwiczenie.

W sklepie spożywczym

Sprzedawczyni: Dzień dobry. Co podać?

Starsza pani: Proszę zważyć mi pół kilo tego żółtego sera.

Sprzedawczyni: To gołda. Bardzo proszę. Co jeszcze?

Starsza pani: Czy te bułki są świeże?

Sprzedawczyni: Oczywiście. Jeszcze ciepłe. Pieczemy je na miejscu.

Starsza pani: To poproszę 5 bułek i pół kilo kiełbasy krakowskiej.

Sprzedawczyni: Polecam jałowcową. Jest pyszna.

Starsza pani: To proszę pętko tej jałowcowej. Jeszcze kilogram kapusty kiszzonej i to będzie wszystko. Płacę kartą.

Sprzedawczyni: Wydrukować potwierdzenie?

Starsza pani: Nie. Dziękuję.

Młody chłopak: Przepraszam. Gdzie znajdę bułkę tartą.

Sprzedawczyni: Tam, po lewej stronie. Na stoisku z pieczywem.

Młody chłopak: Nie mogę znaleźć tej bułki.

Sprzedawczyni: Zaprowadzę pana.

Blondynka: Gdzie mogę sprawdzić, ile kosztują te ciastka.

Sprzedawca: Tam jest czytnik.

Pan w garniturze: Proszę zważyć mi te cytryny.

Sprzedawca: Za panem jest waga samoobsługowa.

Pan w garniturze: Ale ona nie działa.

Sprzedawca: Sprawdź.

Rzeczywiście nie działa. Zaraz zatelefonuję po konserwatora.

Tu jest druga waga. Proszę położyć cytryny, wcisnąć numer 115. Teraz proszę wziąć etykietę z ceną.

Pan w garniturze: Dziękuję panu.

7. W sklepie spożywczym – prawda czy fałsz?

	Prawda	Fałsz
W sklepie nie ma sera. Są tylko wędliny.		
Starsza pani chce kupić świeże pieczywo.		
Bułki w sklepie są stare.		
Starsza pani kupuje kiszzone ogórki.		
Starsza pani nie chce potwierdzenia.		
Młody chłopak szuka bułki tartej.		
Blondynka uważa, że ciastka są za drogie.		
Sprzedawca pomaga panu w garniturze zważyć cytryny.		

8. Powtórzenie. Proszę obejrzeć film <https://youtu.be/0xHtZy73qO8> „Telefon do sklepu Kaufland”, a potem wykonać ćwiczenie umieszczone na końcu filmu (Podsumowanie).



Proszę zaznaczyć właściwą odpowiedź.

1. Klientka dzwoni do Kauflandu w Warszawie.	
w Niemczech.	

2. Klientka przedstawia się.	
nie podaje swojego nazwiska.	

3. Klientka chce kupić kilka litrów mleka.	
dużą ilość mleka.	

4. Mąż klientki	
bardzo lubi mleko.	
chce sprzedać mleko za granicą.	

5. Pracownicy Kauflandu	
cieszą się z dobrej transakcji.	
nie wiedzą, co robić i są zakłopotane.	

6. Sklep Kaufland	
zobowiązuje się dostarczyć mleko klientce.	
nie sprzedaje towaru w ilościach hurtowych.	

