

КАК УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ В КРИЗИС: 5 инструментов.



Как увеличить продажи в кризис?

На первый взгляд кажется, что в кризис вас ничего не спасет – но выход есть.

Сейчас мы с вами поделимся основными инструментами, которые смогут повлиять на увеличение продаж.

Продукт.

Оценивается востребованность различных товарных категорий. Ассортимент корректируется в соответствии со спросом. Акцент- на недорогих товарах, дальше идут такие показатели, как качество, натуральный состав.

Цена.

Ценовая политика подстраивается под соотношение спроса и предложения. В центре- показатели качества. Если стоимость снижается, качество должно быть прежним, если остается на том же уровне- нужно повышать ценность продукта.

Место.

Для продаж задействуются все перспективные площадки в онлайн: сайт интернет-магазина, социальные сети, маркетплейсы. Наиболее эффективными маркетплейсами считаются- Wildberries, Ozon, "Яндекс. Маркет". Это своего рода онлайн-гипермаркеты.

Продвижение.

Формируется максимально правильное рекламное предложение с упором на интересы и запросы покупателя. Главное- доносить до аудитории ценность продукта, активно информировать потребителей через доступные маркетинговые каналы. Уникальность предложения становится не настолько важна, сейчас нужен базовый продукт по хорошим ценам.

Лидер.

Сейчас немного поговорим про то, как упростить вашу жизнь. Делегируйте всю производственную работу на аутсорс и займитесь важными делами.

Вместе с нами вы можете организовать весь процесс производства без наличия соответствующего опыта. Если вы хотите произвести БАД под своим брендом, заполняйте заявку на нашем сайте.

По мнению экспертов, изменение ассортимента в кризис для улучшения финансового результата- универсальная мера, подходящая каждому бизнесу.