

SATIŞLARI ARTIRMAK İÇİN YAPILMASI GEREKENLER

- CHECKLIST -

- Mevcut satış durumu analizi**
 - Detaylı satış rakamları ve performansın neye göre etkilendiği (fiyat seviyeleri, promosyon ve diğer tanıtım faaliyetleri, rakip faaliyetleri, ekonomi vb.)
- Rakiple karşılaştırmalı Satış Analizi**
 - Rakiplerin fiyat, promosyon, tanıtım, duyuru faaliyetleri üzerine bilgi
 - Satış performansı, satış kanalları, müşterileri ve yöntemleri üzerine bilgi
- Satış destek faaliyetlerinin güçlendirilmesi**
 - Bu çalışmalar sonrasında maliyetlerin ve fiyatlama stratejisi gözden geçirme ve gerekirse revizyon: maliyet bazlı / talep bazlı / rakibe göre endeksli
 - Kanal / Müşteri bazlı ürün, promosyon, diğer tanıtım ve duyuru planlarının hazırlanarak satış destek faaliyetlerinin artırılması