



ÉRTÉKESÍTÉSI MÓDOK



8. tétel

Hagyományos értékesítés

Az eladás legnagyobb múlttal rendelkező, klasszikus formája. Az eladó és a vevő közvetlen kapcsolatba kerülnek egymással, a vásárló az árut az eladó segítségével ismeri meg.

Előnyei:

- Megismerhetjük a vevő igényeit
- A személyes meggyőzés lehetőséget ad a vevő befolyásolására
- Új termék ismertetése is történhet az árubemutató keretében
- Nem kell az összes árufajtát kihelyezni a vevő által elérhető helyre
- Kényelmes a vevő számára, mert az eladó szolgálja ki

Önkiszolgáló értékesítés

Napjainkban az egyik legelterjedtebb értékesítési forma. Az önkiszolgáló értékesítési módban az eladó és a vevő általában nem kerül közvetlen kapcsolatban, a vásárló rendszerint csak a pénztárnál találkozik az üzlet dolgozójával. Szükség esetén természetesen kérhetjük az eladó segítségét.

Előnyei:

- Csökken az eladók leterheltsége
- Megnövekszik a bolt áteresztőképessége
- A vásárló önállóan válogathat, választhat
- Kevesebb időt vesz igénybe a vásárlás

Önkiválasztó értékesítés

Ez az értékesítési forma lehetővé teszi, hogy a vevők az eladó segítsége nélkül, közvetlenül ismerkedhessenek meg az árukkal. A terméket megnézhetik, kipróbálhatják. Miután a vevő kiválasztotta a megvásárolni kívánt árucikket, az eladótól kell kérnie azt.

Előnyei:

- A vevők zavartalanul válogathatnak
- Meggyorsul az eladó munkája, mert a vásárlók már egy kiválasztott terméket kérnek tőlük
- Több vásárlót tud fogadni az üzlet

Minta utáni értékesítés

Ezt az értékesítést nagy értékű, vagy nagy terjedelmű termékek eladásánál alkalmazzák, pl: bűtor, nagyméretű műszaki cikkek).

Lényege, hogy a vevő a kihelyezett minták alapján választ, fizet, majd az árut a bolt raktárából, vagy a telephelyéről kiszállítják a vevőnek, illetve a vevő is átveheti az üzlet által meghatározott helyszínen.

Az értékesítési módok alkalmazásának feltételei

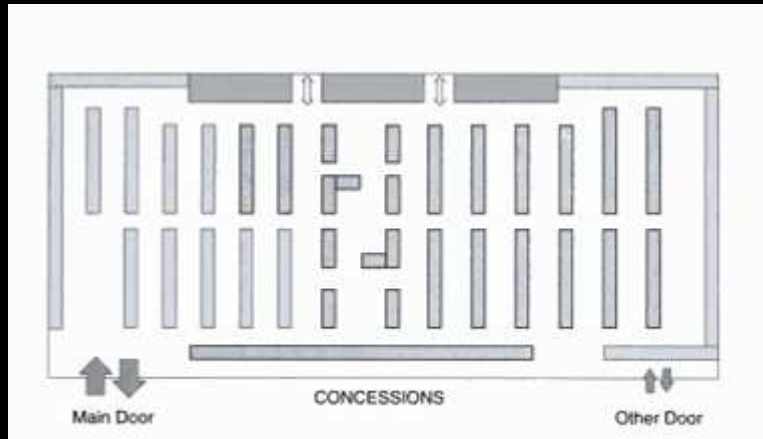
- a vevőkör igényei
 - kell-e segítség
- az áru jellege
 - az áruk mérete és értéke
 - az áruk eladhatósága
- a rendelkezésre álló személyi és tárgyi feltételek
 - hány eladó van
 - a bolt belső kialakítása

Értékesítési módok összehasonlítása

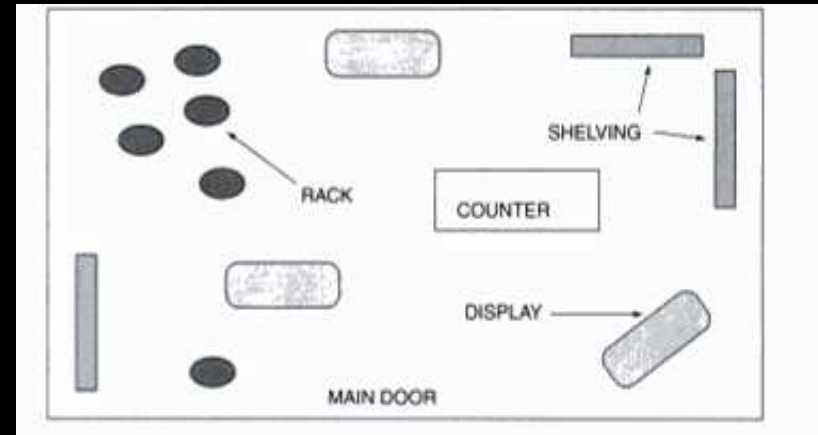
Szempon	Hagyományos értékesítés	Önkiválasztó értékesítés	Önkiszolgáló értékesítés	Minta utáni értékesítés
A vevő és az eladó kapcsolata	Direkt	Direkt	Indirekt	Direkt
A vevő és az áru kapcsolata	Indirekt	Direkt	Direkt	Direkt
Az áru bemutatás formája	Személyes	Személyes és személytelen	Személytelen	Személyes és személytelen
Munkaerő-igény	Nagy	Közepes	Alacsony	Közepes



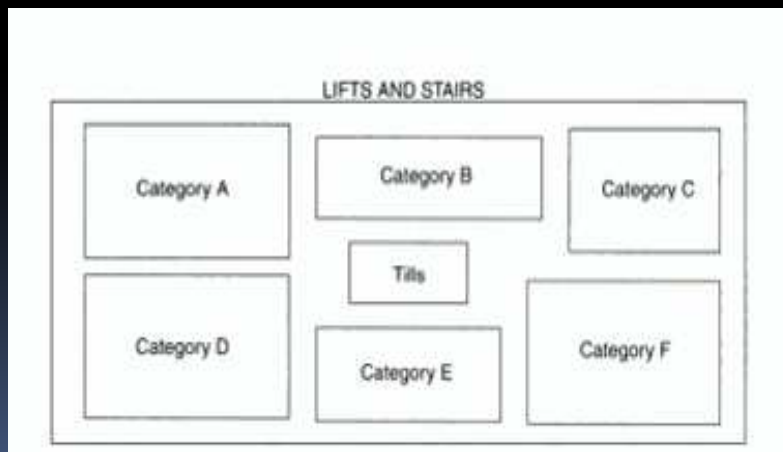
Az üzletek elrendezése



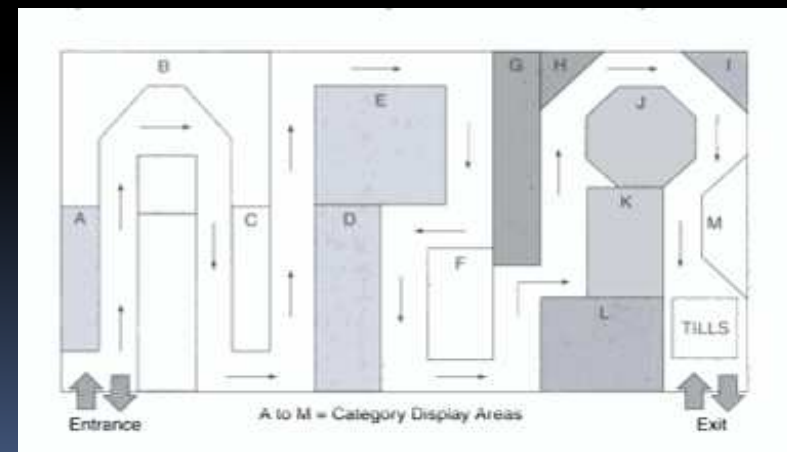
rácsos



szabad áramlás



butik



irányított áramlás