

Πώληση

η διμερής σύμβαση με την οποία
ο πωλητής αναλαμβάνει την υποχρέωση
να μεταβιβάσει την κυριότητα
και να παραδώσει,
αντί συμφωνημένου τιμήματος,
στον αγοραστή,
ορισμένο αγαθό ή δικαίωμα



Πώληση

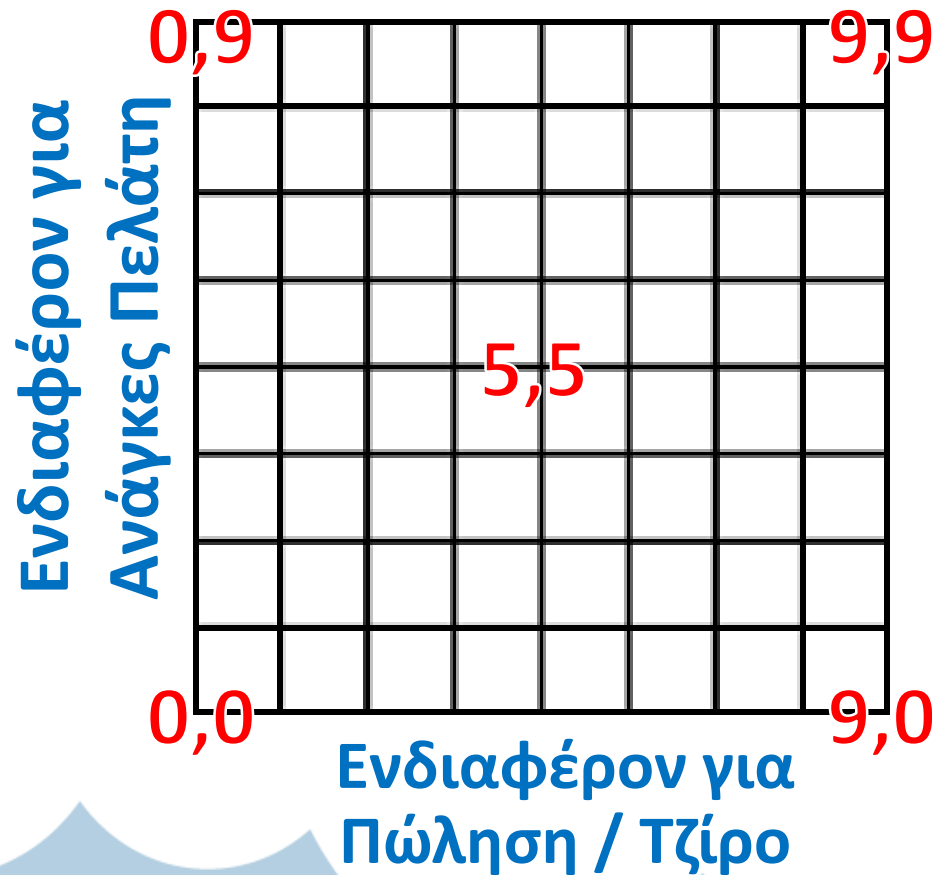
- Ανάγκη Πελάτη
- Επικοινωνία
- Ανάλυση Ανάγκης
- Σύνθεση του Αγαθού
- Παρουσίαση
- Διαπραγμάτευση
- Οριστικοποίηση



Πυραμίδα των Αναγκών



Στάση του Πωλητή



Τύποι Πωλήσεων

- B2C (σε καταναλωτές)
- B2B (σε επιχειρήσεις)
- B2G (στο δημόσιο)
- B2B2C (σε μεταπωλητές)



Οργάνωση

κατανομή της εργασίας, βάσει των στόχων,
με σαφή προσδιορισμό του τρόπου
επίτευξής τους

εκφράζει τις σχέσεις μεταξύ των
εμπλεκόμενων, όπως και την αλληλουχία και
τον τρόπο εκτέλεσης των ενεργειών και
λειτουργιών που επιλέγονται

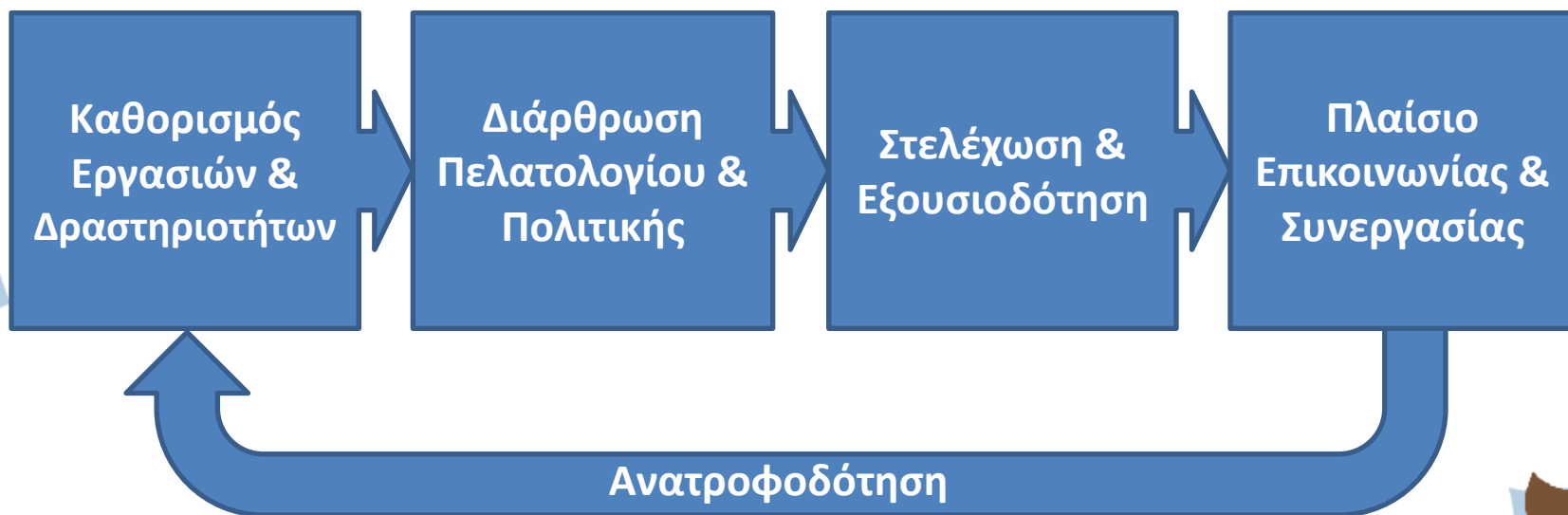


Συστατικά Οργάνωσης

- Σύνδεση με Προγραμματισμό & Στόχους
- Καθορισμός Εργασιών και Δραστηριοτήτων
- Δημιουργία Τομέων / Πελατολογίου
- Στελέχωση των Θέσεων Εργασίας & Ευθύνης
- Πλαίσιο Επικοινωνίας & Συνεργασίας
- Αρμοδιότητες και Εξουσιοδότηση



Διαδικασία Οργάνωσης



Πολιτικές Διαχείρισης Πελατολογίου

- Συγκέντρωση, αξιολόγηση και ταξινόμηση πελατών
- Δημιουργία επιπέδων πελατολογίου και στόχευση πελατών
- Διάρθρωση εμπορικής πολιτικής ανά επίπεδο πελατολογίου και στόχευσης
- Προσαρμογή μέσων σε κάθε επίπεδο
- Συμμαχίες και συμπράξεις



Στελέχωση

- Χρήση χαρακτηριστικών προϊόντος, πελατών, γεωγραφικής κατανομής και αναγκών εξειδίκευσης, ως κριτήρια επιλογής δυναμικού πωλήσεων ή/και κατανομής πελατολογίου
- Η εξειδίκευση, το κόστος και ο ρυθμός διείσδυσης συνεκτιμούνται στη στελέχωση, έχοντας υπόψη ότι συνήθως λειτουργούν ανταγωνιστικά μεταξύ τους



Οργάνωση Πωλήσεων



Άσκηση

Πωλητής

Οπωρώνας

Mini Bus

Φυτόριο

Χαρτικά

Αγαθό

Πορτοκάλια

Μεταφορά

Φυτά

Αναλώσιμα

Πελάτης

ΜΚΟ / Πρόσφυγες

Γονείς Μαθητών

Ανθοπωλεία

Σχολεία

