



Cross-Selling (Çapraz Satış)

Basın Açıklaması PC/2014/34

Erfurt/Manavgat. Gün geçtikçe daha çok işletme doğrudan satış yöntemini kullanarak giderlerini %80'e kadar varan oranlarda düşürmektedir.

Birçok işletme yıllar boyu üretim alanında giderlerini düşürmeye ve verimliliğini artırmaya çabalarken şimdilerde bu işletmelerin çoğu satış alanında da tasarruf edebileceklerini fark etmeye başladılar.

Almanya'da 2013 yılında yaptığımız bir araştırmaya göre katılımcı işletmelerin üçte ikisi tanıtım yapılması gereken ürün ve hizmetlerinin doğrudan satış giderlerinde yeni müşteri kazanmayı ihmal etmeden tasarruf tedbirleri almayı düşünebileceklerini bildirmişlerdir.

Çağın gereklerine uygun bir "kira satış organizasyonu" sadece tasarruf etmekle kalınmayacağı gibi tamamlayıcı hedef gruplar ve branşlar sayesinde bütün satış sürecinin etkinlik ve verimliliği de artırılabilir. Bu durumda kira satış organizasyonumuza bağlı bir çalışmamız kendisine aylık 1.000 Avro'dan başlayan sabit bir ücret ile düşük bir prim verilmesi ve masraflarının karşılanması koşuluyla müşterilerinize tanıtım gereken ürün ve hizmetlerinizin doğrudan satışını gerçekleştirebilir. Bunun yerine yönetim, satın alma, üretim, insan kaynakları, depolama, nakliye ve satış alanlarında karar vermeye yetkili 10.000 kişilik irtibat listemizden sizin için en doğru seçimi yapmayı bize de bırakabilirsiniz. Bu kişilerin yardımıyla masrafsız ve kısa zamanda kazanç elde edebileceğiniz gibi daha çabuk satış görüşmelerine geçebileceksiniz.

Ayrıca bu satış elemanının 'alışveriş sepeti' sayesinde kısıtlı bir zamanda ve belirli bir piyasa veya satış test alanında satışa başlayabileceğiniz gibi satışlarınızı artırma imkanı da elde edebileceksiniz.

Bu sayede gezici bir satış elemanının avantajlarını (ör. müşteriye hergün yerinde ulaşma) ticari temsilcinin avantajları (ör. bireysel inisiyatif alma ve sonuç odaklı olma halleri) ile birleştirebilirsiniz. Ayrıca gezici satış elemanının dezavantajlarından (ör. branş ve hedef gruba sıkı bağlılık, aylık miktarı sigorta primi ve donanım giderleriyle 5.000 Avroyu aşan ödemeler) ve ticari temsilcinin ilk bakışta belli olmayan dezavantajlarından (tanıtım ihtiyacı duyan ürün ve hizmetler günlük olarak sunamama ve buna bağlı kazanç kayıpları ile ayrılma halinde miktarı onbinleri ve hatta yüzbinleri bulabilecek diğer zararlar) böylece kaçınabilirsiniz.

Bu sayede her branştan değişik büyüklükteki işletmeye ulaşabilme imkanını elde ediyoruz.

Bugüne kadar fotovoltaik, rüzgâr enerjisi ve hidroelektrik enerji üreticilerinden makine üreticileri ile tesis kurucuları dahil olmak üzere oradan metal, elektronik ve yazılım endüstrileriyle tıbbi, elektronik, kumanda ve kontrol teknikleri alanlarına uzanan ve ürün ve hizmetleri tanıtım ihtiyacı duyan ve bunların müzakere ve satış süreci bir yılı bulan tüm diğer branşlardan müşterilerimiz oldu.

Siz de bu modern, uygun fiyatlı ve esnek kira satış organizasyonu hakkında bilgi sahibi olmak ister misiniz?

O halde bize hemen bu e-posta adresi üzerinden ulaşabilirsiniz:

cross-selling@personalitycoaches.eu

Erfurt/Manavgat, İlkbahar 2014