

广州收银台公司|低价直销|

产品名称	广州收银台公司 低价直销
公司名称	广州久盛超市货架加工厂
价格	99.00/组
规格参数	品牌:广州久盛货架
公司地址	番禺区沙湾镇青萝路5号
联系电话	13640270098

产品详情

广州收银台公司|低价直销|广州货架选广州久盛货架,专业生产货架的厂家,广州工厂直营!优质售后服务.有调查显示,冰柜有接近四成的购买率;冰柜的存货量较主货架少,因此周转率非常高。

借“独孤九剑”陈列提升利润

在对不同的终端陈列进行区分、赋予不同作用的同时,百事可乐对终端生动化陈列操作推行了“独孤九剑”的9个全国统一陈列动作,从而对销售业务代表在实际执行中起到明确的指引。

第一式:占据影响力最大区域,摆在人流流向前端。摆在前面的产品销得更快,它能刺激冲动性百事可乐产品的端架陈列购买,增加销量。因而百事产品应该陈列在人流量最多、影响力最大的区域;应该始终陈列在人流流向(大多数顾客通过商店的流向)的前端,抓住“冲动购买”的机会。

第二式,横排陈列,确保“百事—七喜—美年达”顺序。每一个百事产品在店内的陈列应遵循统一的标准:即陈列顺序从左到右为:百事——七喜——美年达。同一包装的产品应陈列在一起;确保整齐的陈列显现、全球化品牌的一致性。

第三式,陈列面不小于市场占有率,并按比例陈列。百事产品应拥有大于或至少等于销售占有率或市场占有率的陈列空间;在百事产品所控制的陈列空间内,必须按陈列标准给予每个品牌适当的陈列空间——百事:七喜:美年达=5:2:3。增加陈列深度,预防断货,保证销量占有率。

第四式,垂直陈列,小包装在上大包装在下。在所有可能的情况下,所有品牌应垂直陈列。小包装陈列在顶部、大包装产品在底部。最大限度地加强视觉效果和视觉冲击力。

第五式，正面陈列，突出百事品牌。每一个包装的产品应正面展向消费者陈列；改善陈列整体呈现，突出百事品牌信息

第六式，正确价格标签，以艳色标牌强调让利。不正确的价格或没有价格的产品将难以销售，价格可以标在产品的底部、侧面或任何没有遮盖商标的地方；任何产品在减价或让利时，都应该用颜色鲜艳的标价牌加以强调。

第七式，有效运用宣传品，传递卖点。使用任何有效传达“卖点”的宣传品；店内广告宣传作用，加强品牌知名度或促销信息的传达。

第八式，依照周转速率移动产品，先进先出。产品周转由快到慢的位置依次是冰柜——第二陈列——主货架——仓库。因此在百事产品的销售过程中，应将生产时间最久的产品从仓库移到销售区域、销售慢的区域移动到销售快的区域中，靠近消费者的位置。保持产品品质，建立客户和消费者的忠诚度。

第九式，陈列设备要整洁。保证任何陈列百事产品的货架、品牌陈列架、百事冰柜的清洁。及时修复或更换破损产品，确保整洁，树立良好的公司产品形象。

正如前文所说，百事可乐的销售队伍正是在这种严格、标准的生动化陈列模式之下，建立了强大的品牌优势。也正是因为这一模式能够长期贯彻执行，百事可乐才和竞品在对抗中不落下风。