

# 广州便利店货架订做|低价直销|

产品名称	广州便利店货架订做 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 产地:广州
公司地址	番禺区沙湾镇青萝路5号
联系电话	13640270098

## 产品详情

广州便利店货架订做|低价直销|找货架厂家直销就选广州久盛货架,品种齐全,性价比高!售后有保障!决胜在终端，这是共识。从研发到生产到经销，厂家费劲九牛二虎之力，最后毕其功于终端。好不容易有了一定网络的终端，终端的产品货架的陈列、促销、卖货情况等决定品牌生死。

摘自：广州久盛货架

终端是如此重要。以至于各个厂家不惜代价，不计成本的进行人海战术、货架陈列或买断、生动化的物料一层又层的覆盖.....如何提升货架使用效率，让资源不造成浪费？

### 1、理货工作，不给竞争对手趁虚而入的机会

货架资源的争夺是一场持久战，竞争对手同时也在不断地发动抢占货架的攻势。在这种情况下，只有持续不断地狠抓理货工作，不给竞争对手趁虚而入的机会，才可能维持竞争优势。

### 2、该投入的就必须投入，不要放弃货架控制权

货架资源的争夺也是一场拉锯战，各竞争品牌不断投入资源用于货架的争夺。货架作为实现商品销售不可缺少的资源，绝对不能轻易丢失货架的控制权，该投入的就必须投入。一般来说，用于抢占货架的投入基本是有效的、经济的投入。要有足够的预算来支持陈列的展开。如尽可能争取好的陈列位及较多的陈列面，给零售商及分销商以陈列津贴或开展陈列竞赛，刺激其做好陈列的热情。

### 3、不断培养良好的客情关系

良好的客情关系，在于合作过程中持续地培育。那种需要对方支持的时候，才去发展客情关系的做法是不可能如愿以偿的。平时注重与零售商保持良好的客情关系，给予零售商力所能及的支持和帮助，关键时刻才能获得零售商的支持。

### 4、设立商品陈列奖，调动零售商的陈列积极性

为调动零售商协助商品陈列的积极性，制定商品陈列考核的标准，零售商、经销商达到考核标准的，给予陈列奖励。这样做上的是为了售点持续保持商品陈列生动化，如果通过给零售商陈列奖励，比厂家自己直接做商品陈列更省钱，不失为一种好方法。

### 5、对零售商提出自己的陈列建议

业务员在每一个零售终端都要合理利用货架空间，在保持店堂整体陈列协调的前提下，向店员提出自己的陈列建议，并详细说明其做点和可以给零售店带来的利益，得到允许后，要立即帮助店员进行货位调整，用自己认真负责的工作态度和饱满的工作激情感染对方。如果对方有异议，先把其同意的部分加以调整，没有完成的目标可在以后的拜访中逐步达成。

### 6、产品畅销才是保卫货架的硬手段

零售商是否同意给予较大的陈列空间，关键取决于商品的畅销程度。商品越畅销，商品从每一陈列空间赚取的利润就越大。大部分零售商都不会把很大的货架空间让给回转速度慢的商品。只有商品畅销，才能取得商家的大力支持，从而更好地保卫货架空间。商品畅销和扩大陈列空间是互相促进的。商品越畅销，就越空间取得零售商支持，从而为扩大陈列空间提供帮助。另一方面，扩大陈列空间，也就为商品进一步畅销提供了前提条件。

### 7、对终端陈列工作进行严格的考核

只有有了严格的考核体系，终端陈列工作才会有章可循，业务员才会有做好终端陈列工作的压力和动力，如此终端陈列工作才能始终保持最佳状态。