Автор:
26.10.2010 23:47 - Обновлено 30.06.2011 16:40

Как можно увеличить прибыль магазина розничной торговли?

Многие в данном вопросе прибегают к следующим методам:

1. Поднятие цен. Просто увеличивают наценку на товар, что в свою очередь имеет положительный эффект, но он кратковременный, т.к. покупатель заметив повышение цен сравнивает с ценами на товар у конкурентов (в соседнем магазине) и соответственно потенциально переходит к конкуренту.
2. Увольнение персонала (экономия на зарплате). Данный метод может принести кратковременный эффект, но не нужно забывать, увольнение персонала требует переноса их обязанностей на оставшихся людей, что в свою очередь ведет к большей загруженности коллектива сторонними задачами, что в свою очередь ведет к ухудшению обслуживания клиентов.

Эти методы имеют место быть и должны в той или иной мере применяться, но подход к этим методам должен быть дифференцированным.

Вот основные направления которые можно применить в данной ситуации:

1. Увеличение среднего чека или средней суммы покупки .
2. Увеличение числа покупателей.

Смотрите ЧАВО (Вопросы и Ответы) возможно там есть ответ на Ваш вопрос.