

Юлия Ванина



25 БЕСПЛАТНЫХ СПОСОБОВ УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ

в розничном магазине белья и колготок

Юлия Ванина
25 бесплатных способов
увеличить продажи.
В розничном магазине
белья и колготок

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=34332394
ISBN 9785449097255

Аннотация

Если в вашем магазине: маленькая выручка или небольшая маржа; повышенные расходы на маркетинговые стратегии; низкие показатели посещаемости магазина; много конкурентов из другого ценового сегмента; нехватка постоянных покупателей; налоги и их уплата; аренда и затраты на содержание помещения; поиск хорошего продавца и система мотивации – то эта для вас!

25 бесплатных способов увеличить продажи В розничном магазине белья и колготок

Юлия Ванина

© Юлия Ванина, 2018

ISBN 978-5-4490-9725-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Когда изначально мы рассматривали возможность помочь нашим участникам с увеличением продаж в розничном магазине, в планах было просто написать и расписать их отличия. А, когда их начали активно внедрять, то появилась необходимость выложить фото и кейсы: как делать надо.

Эта книга редактировалась и добавлялась постоянно, потому что наши участники тоже делились своими уникальны-

ми наработками, тем самым помогали в осуществлении нашей миссии:

«Помогать розничным покупателям найти свое счастье через покупку красивого белья благодаря успешным розничным магазинам – удачными и уникальными примерами».

«Мы – есть то, что мы чувствуем: если чувствуем страх, мы – страх, если любовь, мы – любовь...»

Юлия Ванина – один из онлайн-психологов отдела продаж, активно помогает оптовым компаниям и розничным магазинам белья расти и поднимать Россию вместе. Жизненное кредо – добиваться успеха особенно там, где другие опустили руки!

Бизнес-консультант и успешная бизнесвумен. Практик бизнеса и инфобизнеса. Коуч и тренер. Геймификатор. Практик метафорических карт. Основатель ШПиП, проекта «Sale-гейша» и «Элементал». Разработала методику по снятию блоков перед и после холодных звонков. Создала уникальный метод по разрешению скрытых эмоций и подавленных чувств.

«С 2004 года, будучи желторотиком, пришла на поприще продаж оператором в одну успешную компанию и в ней за 7 лет сделала карьеру до Руководителя отдела, так что о продажах – не по наслышке – и техническая часть, и реализующая, и экономическая, и руководящая. Закончила высшее экономическое образование и начала поиск себя: что важно и интересно, что фундаментально! В 2012 году, пройдя все закоулки федеральных продаж, сделала вывод, что свой бизнес – не так уж сложно организовать и, обмозговав, очень смело сменила работодателя на свободное плавание в, как говорится, любую погоду! На данный момент у меня собственный бизнес и накопленный опыт ведения тренингов и вебинаров для сотрудников, клиентов и всех желающих!»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.