

Merförsäljning ?Du måste sälja mer till dom som redan köper!?

PDF EPUB
LÄSA ladda ner



LADDA NER

LÄSA

Författare: Mikael Arndt.

Annan Information

Vi har aldrig lämnat en konvention utan att lära oss åtminstone tio saker som hjälper oss senare. Dessa digitala produkter kan till och med vara en del av din försäljningstratt för din fysiska produktaffär. Du vill inte fastna bredvid en person som säljer samma stil eller typ av tecken som du. Jag behövde tydligt att skärpa mina Photoshop-färdigheter och driva mina ritningar ännu mer. Även om den här nischen fungerar som en fristående butik, kom ihåg att högsäsong är runt augusti när back-to-school-säsongen börjar. Topp 10 Platser Loppmarknad och Antika Försäljare Hitta Varuhus. En) Gör inte din utskrift i sista minuten (jag sålde konsttryck, ingen bok än så länge) och jag var tvungen att lösa mig för lågkvalitativa laserfärgskopior. Grid layouter är lätta att handla eftersom de erbjuder rena siktlinjer i hela butiken. I ett av de veckovisa samtala berättade Deanne Stidham att vi skulle mata våra barn Spaghetti-Os och fokusera mer på försäljningen. "

Och eftersom det är väggköpare först efter att ha vridit höger är det en uppfattningsbyggare. De är kända som Grid Layout, Loop (Racetrack) Layout och Free Flow Layout. Detta innebär

att du är transparent i din leverans av produktinformation och även medger din egen brist på kunskap eller misstag du har gjort. När LuLaRoe frågades, svarade LuLaRoe: "Vi vill behålla integriteten hos LuLaRoe-varumärket till förmån för alla oberoende modebutiker. Jag har inte fått "con crud" sedan jag började göra det här. Ta dig tid att överväga köpprocessen från kundens synvinkel och använd sedan denna kunskap för att förbättra din försäljningsteknik. Väggen du ser kallas en Power Wall och det är en annan av de viktigaste merchandising områdena. Skapa innehåll för Pinterest-plattformen som kör trafik tillbaka till din blogg. Om du säljer i en högprofilerad antik galleria i en dyr stad, kan till exempel småstadens köpcentrum några timmar på vägen ha samma typ av varor till en tredjedel av priset.

Var noga med att ha flera nivåer av höjd och tillräckligt med produkter så att kunden kan hämta och röra utan att helt demontera din bildskärm. Om du inte är säker på vilken försäljning som är vilken typ, kolla annonserna. Jag tycker att det är en enorm komplimang när de frågar. Besökare är fantastiska och så uppmuntrande och ja, snälla ta reda på dem, de är också människor. Jag är DYING för att vara redo för en, men jag vet att jag inte är. Å andra sidan, om du mumlar när kunder ställer frågor om en produkt eller korsar armarna över bröstet, så kommer det att se ut som om du är avlägsen och bryr dig inte om produkten. Det är rätt. Vi är överväldigande visuella när vi smälter information i jämförelse med våra andra sinnen.

Men jag tycker att det bara är en fördel när publiken som deltar faktiskt känner dig, särskilt när du börjar. Jag trodde det var ganska konstigt att försöka sälja T-shirts till en orubblig fastighet i San Diego på alla ställen. Jag menar, ja, min vän gjorde det bra på sitt första försök, men när du förstår vad som är där ute. Medan det är allt bra och dammig hemma, där det driver dig för att få bättre arbete, måste du lämna denna inställning vid konferensen vid dörren. " Jag trodde genom att gå till Toronto och sälja och ha en konvention på 10 000 människor skulle vara en fördel. Kasta inte produkten för hög eller för låg när det gäller överkomliga priser och lyx. Flytta en från fronten till mitten av butiken och den andra från mitten till baksidan. En framgångsrik konsult som går under namnet Stacy Kristina hävdar att han gör sex figurer som säljer LuLaRoe. Fixture placering i en Loop layout skiljer sig åt i olika delar av affären: Perimeter fixtures löper vinkelrätt mot väggen, och fixturerna i mitten av loopen löper parallellt med sidoväggarna. Överstocken är nere nu, men efter två års konventioner började jag bara sälja några av mina OC-utskrifter mot slutet av senaste konventionssäsongen.

Ryggsäckar, damväskor, herrväskor, plånböcker och tote väskor är bara ett litet urval av de produkter du kan sälja just nu. Röd är en dominerande färg och exponering för den stora färgen gör de flesta antsy. När shoppare går i ytterdörren, bör de vara omringade av varor - det här är inte platsen för kassan eller andra serviceområden. Jag planerar att lämna ett så starkt intryck att jag ger mig lika mycket som mitt mål. Tänk på det som ett kontrollerat stadium där du kan kommunicera och spela med ditt varumärke. Trots det faktum att hon framgångsrikt sålde produkten och hanterade sin verksamhet bestämde hon sig för att likvida sin inventering och sluta sälja LuLaRoe på grund av de fortsatta kulturfrågorna. "Jag rapporterades till min uppgraderare och min mentor sa att även om det inte var i kontraktet, var det hennes samtal", säger hon.

Hur många är en logisk mängd att beställa, speciellt för en okänd skapare. Istället försöker du ändra formuleringen av din tonhöjd eller designa en ny bildskärm för att hålla informationen ny och ny. Dina skyltar kan betjäna den information som kunderna behöver medan de fortfarande är en förlängning av ditt varumärke - så ha kul med dem. Det är dock en bra

passform för en affär, heminredning butik eller ljusbutik. Du kan inte alltid tillämpa det på ditt arbete, men om du vet vad som fungerar för andra, är du ett steg närmare att veta vad som fungerar för dig. Det har också kraft att framkalla starka känslor och påverka hur din produkt uppfattas. Vi ansågs stå outs på showen eftersom (och jag citerar) vi var så vänliga och engagerande. Om jag bläddrar igenom en bok, är det mer troligt att jag får innehållet i mitt öga. Jag har också visat var omvänden är sant.

Experimentera med olika höjder för att skapa visuell kontrast och fånga kundintressen och öka engagemanget med dina produkter. Dess syfte är att ge kunderna en chans att övergå från vad som händer på parkeringsplatsen, till din butik - det fokuserar kunden på att handla. Jag ska hålla köpet ett stort tryck och få en liten fri idé i åtanke när jag har ett konstnärsgardbord. Jag sålde inte av någon av mina böcker, men i det fall jag gjorde ställde jag upp allt på nätet så att de kunde beställa en utskrift eller få en digital kopia, så jag kunde rikta dem där om jag sprang ut på Con . Bra att ha folk på din monter, men sluta aldrig uppmärksamma. Jag önskar att du hade publicerat för några månader sedan - jag har kämpat med dessa exakta problem i månader. Jag har utställt på National Stationery Show (där jag fick min baksmälla) och andra mässor, men det här blir min första con. Så bryr mig inte om det är i mitten av augusti, tar jag en hoodie eller något annat jag kan kasta på. Det är en lång order, men det är lättare än du kanske tror.

Jag har två väldigt olika upplevelser och jag är glad att gott var före det dåliga. Du kommer att spara mycket pengar och du kan njuta av vad du äter och inte något du ogillar, men du behöver det eftersom du svälter. Berätta för dina vänner och familj att sprida ordet att du alltid letar efter gamla saker att köpa. Som en ägare säljare, det vill säga en som äger den verksamhet som säljer produkten, har du förmågan att påverka mer än bara interaktionen med köpare. Jag observerar mest vad den andra konstnären jag ser säljer och hur de ställer in sina bord.

När din beställning kommer in går du helt enkelt till affären och visar din e-postbekräftelse och ID till en chef. Beroende på din kunddemografiska måste du kanske skicka promoinformation på Facebook och Twitter samt via marknadsföringswebbplatser som Constant Contact, iContact och Mailchimp. Ge din personal ett till tre funktioner och dra fördel av punkterna om produkten och fråga dem att entusiastiskt dela denna information med varje kund när de checkar ut. Jag bor i Storbritannien, känner någon till en lämplig skrivare för 30 körningar på en 16-sidig komisk. Så tills du vet att det kommer att finnas linjer med fans som väntar på din autograf på en show, gå lätt på bokens order. Vår första fördämning i merch och det var ett kolossalt misslyckande. Denna produkt skulle sannolikt fungera bra med Facebook-annonser. Jag har haft en bordgranne som sålde ursprungliga böcker plus de hade lite fanart och utskrifter. Hon var inte bekväm med LuLaRoe instruktioner, men hade ingen avsikt att vända någon in.

Jag har skrivit många konferenser och med författare som jag aldrig hört talas om, gissar vilka författare jag är mer benägen att titta efteråt: de som var hjälpsamma, vänliga, intressanta människor eller de som var antisocial, arrogant eller antagonistisk. Jag befinner mig i en position där jag jobbar med ett stort projekt men konstverket är ingenstans nära redo för cons (läs: knappt ens miniatyrbilder). Tänk nu på de områden i din butik som har potential att tjäna pengar. Om du tar med en ny kund, är din inventering inte inaktuell. ". Till exempel, om du är i klädbutik, kanske du säger: "Du vet, fula julgrillpartier är väldigt populära just nu. Våra saker går vilse, där en mer skraddarsydd show skulle vara mycket mer fördelaktig för oss. Jag var verkligen inte förberedd för en ENORM konvention så. Därför låt oss möta det: Du har inte ett

övertygande varumärke om du måste bli två dollar träd. Helst ska du delta i likvidationer för butiker som har varit i affärer länge, eftersom varans djup och bredd kommer att bli större. Känsliga sovare använder nattmaskar för att vila i fullständigt mörker, eftersom en ledtråd av ljus kan leda till en svår sömn.