

Mağaza Yönetiminde Performans Göstergeleri ile Etkinlik?

BÜLTEN



MARKS & SPENCER, AKBANK, GUCCI, ELECTRO WORLD, EMPORIO ARMANI, MIGROS, AEGON, AVIVASA, MAVİ, NT, COLIN'S, ERGO, TOYZZ SHOP Mağazaları 'Yağ Satarım Bal Satarım' Satış Oyunu'nu, satış yöneticilerinin koçluk yapması amacıyla eğitim uygulamalarının bir parçası haline getirmiştir. Satış Personelinin eğitiminin verilmesinde, gelişim ve performans göstergelerinin iyileştirilmesinde bir araç olarak kullanmaya başlamışlardır.



Satış Performans Artışı için Koçluk

Mağazanızda kullandığınız POS sistemi satış performansınız hakkında istatistiki bilgiler vermektedir. Bunlar; Günlük satış, Saat başına fiş adedi, Ortalama sepet tutarı, Satılan ürün miktarı vs. dir. Bu bilgiler satış personeli için ayrı ayrı tutulduğunda, satış performansını iyileştirmek için çok daha fazla bilgiye sahip oluyorsunuz. Bazı POS sistemleri kişi bazlı performans tutulsa dahi bireysel hedeflerin konması kısmında istekleri tam olarak karşılayamıyorlar.

Eğer POS siteniz bu göstergeleri izlemenize imkan veriyorsa, sizin için çok önemli olacak koçluk stratejileri çıkartmanıza yardımcı olacaktır. Satış personelinizin performansını iyileştirmek, düşük olan şu göstergeler için personelinizin ihtiyaçlarını koçluk yaparak belirleyebilir ve yetkinliklerini geliştirmesine yardımcı olabilirsiniz;

Günlük satış - Müşterinin ihtiyaçlarını iyi belirleyebilmek için analiz etmek, sorgulamak, ürün bilgisi, ilave ürün satışı,

ürünü müşteriye uyarılama, teslim seçenekleri. Satış personeli daha fazla değer yaratmak için pahalı ürünlerin sunumlarını mutlaka yapmalıdırlar.

Saat başına fiş adedi - Eksik beceri veya motivasyon . Performansın düşük olmasına neden olan ana sebebin tespit edilmesi gerekmektedir.

Ortalama sepet tutarı - İhtiyaç belirleme, sorgulama eksikliği, ürün bilgisi, genel satış becerileri eksikliği bu göstergenin düşük olmasında rol oynayabilir. Müşteriye yapılan sunumların açık ve hedefin olmaması çok değerli olan satış zamanının boşa harcanmasına sebep olabilir.

Saat başına satılan ürün miktarı Genelde yukarıdaki göstergeler düşük olduğunda bu gösterge de düşük olacaktır.

Bu göstergeleri kişi bazlı etkili olarak izlemeye başladığınızda, yapılabilecek iyileştirme fırsatları hakkında çok önemli bilgiler elde etmiş olacaksınız.

En iyi mağaza uygulamalarını belirleyerek bunları hayata geçirdiğinizde karlılığınızda önemli artışlar olacaktır.

