



*Bank Məhsullarının və xidmətlərinin  
aktiv satışının təşkili*

*Aliyev Elçin*

*Bakı 2022*

# Bank Məhsullarının və xidmətlərinin aktiv satışının təşkili



*Satış, bir məhsulun və ya xidmətin müştəri tərəfindən satın alınaraq ödənməsi, başqa sözlə bir məhsul və ya xidmətin pula çevrilməsidir.*

*Marketing və Satışın fərqi :*

*Marketing müştəriləri cəlb etmək və saxlamaq üçün bazarların və istehlakçıların davranışlarını təhlil etməkdən ibarətdir.*

*Digər tərəfdən satış, istehlakçı ilə satıcı arasında müştərini məlumatlandırmaq, inandırmaq və yəni məhsul və ya xidmət satışını həyata keçirmək münasibətidir.*

**Bir proses olaraq satışın növləri aşağıdakılardır:**

- 1. B2C (Business-to-Consumer)** – şirkətin fiziki şəxs olan müştərisinə birbaşa satışı.
- 2. B2B (Business-to-Business)** – şirkətin hüquqi şəxslərə satışı. Bu satışa şirkətlərə satış və istehlakçıya satış prosesində vasitəçi olan marketlərə satış da daxildir.
- 3. B2G (Business-to-Government)** – dövlət təsisatlarına və qurumlarına olan satış.
- 4. C2C (Consumer-to-Consumer)** – fiziki şəxslərin bir-birinə satış etməsi. Bura işlənmiş malların satıldığı bazardan tutmuş **ebay** tipli internet saytlar da daxildir.

# Bank Məhsullarının və xidmətlərinin aktiv satışının təşkili



## Uğurlu satış üçün vacib amillər:

- ✓ *Satdığınız məhsulun ilk istifadəçisi siz olun*
- ✓ *Motivasiyanızı güclü saxlayın*
- ✓ *Bir məsləhətçi kimi rəftar edin*
- ✓ *Çalışarkən istəkli olun*
- ✓ *Özünüzə görə bir metod tapın*
- ✓ *Ünsiyyətinizin dərəcəsinə diqqət edin*



# Bank Məhsullarının və xidmətlərinin aktiv satışının təşkili



*Satış inkişaf etdirmənin məqsədləri aşağıdakılardır:*

*Marka tanındaraq marka asılılığı yaratmaq*

*Fərq yaradaraq müştərinin rəqiblərə yönəlməsinin qarşısını almaq*

*Bazarı genişləndirmək*

*İctimaiyyətlə əlaqələri inkişaf etdirmək*

*Müştəri dəyəri yaratmaq və yeni müştərilər tapmaq*

*İş birliyi təmin etmək*



*Satışda; fərdi satış texnikalarının yanında müəssisənin tətbiq təşkilati satış texnikaları da çox əhəmiyyətlidir. Şəxsi satış ilə təşkilati satış texnikaları bir arada inkişaf etdirilərək müvəffəqiyyətli satış təmin edilə bilər.*

# Bank Məhsullarının və xidmətlərinin aktiv satışının təşkili – Təkliflər



Müştəriyə filiala getmədən digital xidmətlərdən yararlanaraq Bank məhsullarını əldə etmə / istifadə imkanı təqdim etmək təqdim etmək

Biznes proseslərin optimallaşdırılması əsasında : online, telesatış, filial və digital kanallar vasitəsi ilə məhsulların əldə edilmə prosesinin qısaltılması və təkmilləşdirilməsi.

Loyal müştərilər üzrə tarif paketləri yaratmaq və paketlərə uyğun olaraq individual yanaşma təmin etmək

Bazar araşdırması əsasında rəqib banklara nisbətə güclü məhsul və kampaniyalar təqdim etmək

Sayt, internet banking, mobile banking vasitəsi ilə online növbə seçimlərini aktiv etmək.



Bank əməkdaşlarının satış yönümlü olması üçün daxili motivasiya metodlarından istifadə planı :

- ✓ Mütəmadi Teambuildinglərin təşkili
- ✓ Əməkdaşların daxili və xarici kurs və seminarlara göndərilməsi
- ✓ Bazar rəqabətli maddi və mənəvi Bonus proqramlarının təşkili



*Diqqətiniz üçün təşəkkürlər!*

