

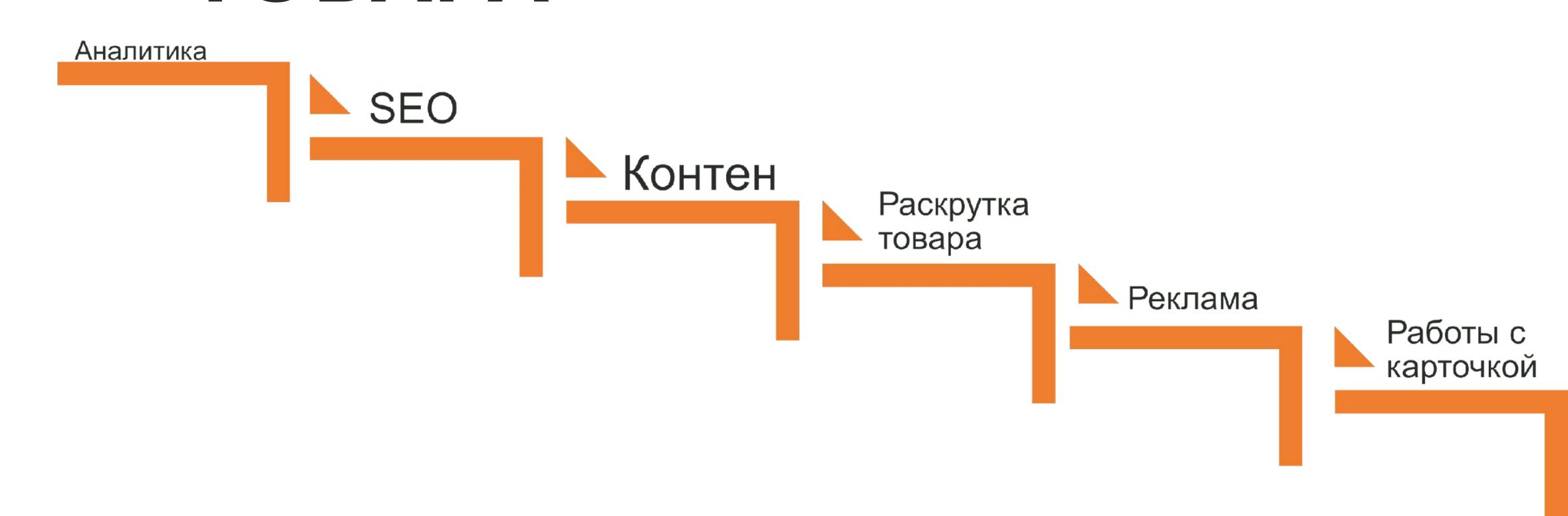
Продажи на маркетплейсах

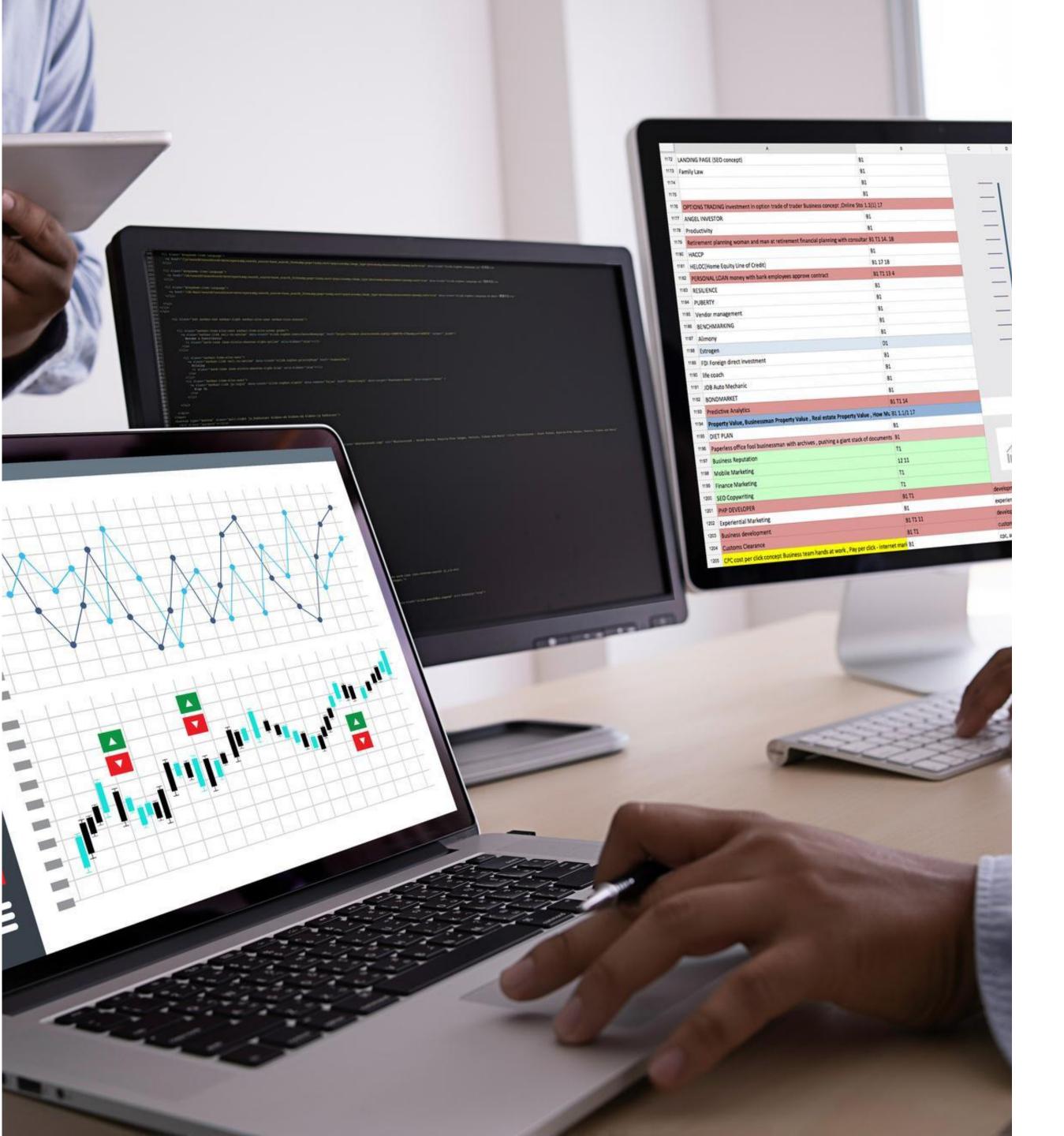
Группа компаний Тек Стильно

ОЧЕМЭТОТПРОЕКТ?

Логистика процессапродажи товара

ПРОЦЕСС ПРОДАЖИ ТОВАРА





АНАЛИТИКА

- 1) Аналитика рынка
- 2) Расчет товара
- 3) Выстроение сроков
- 4) План продаж



АНАЛИТИКА РЫНКА

- 1. Объём рынка
- 2. Конкурентоспособность



PACHET TOBAPA

- 1. Себестоимость
- 2. Маржинальность
- 3. Прибыль



ВЫСТРОЕНИЕ СРОКОВ

- 1. Срок производства
- 2. Срок отгрузки товара
- 3. Срок работы с карточкой
- 4. Срок раскрутки карточки
- 5. Срок актуальности товара



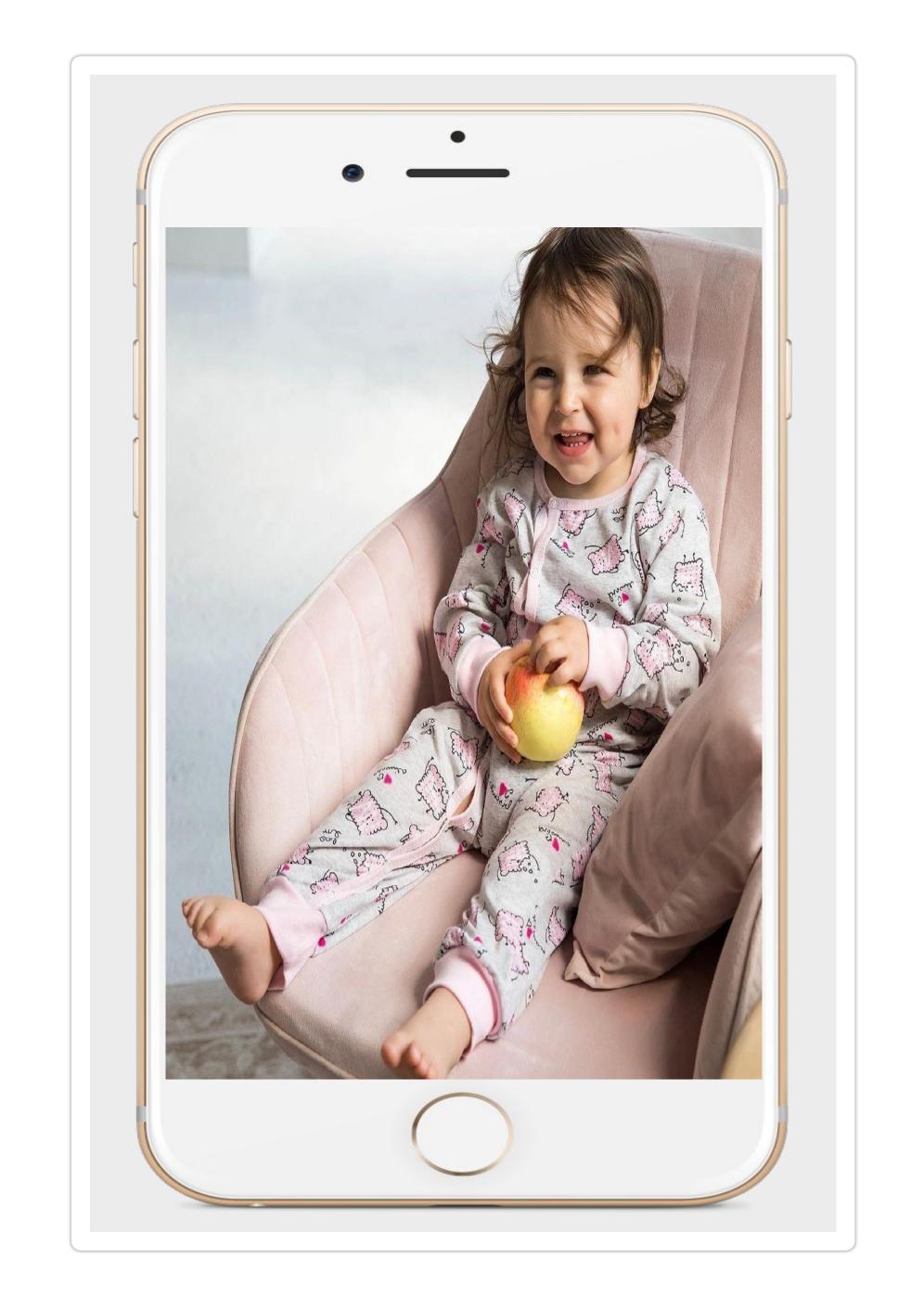
ПЛАН ПРОДАЖИ

Прибыль полученная за определенный срок с определенными вложениями.



KOHTEHT

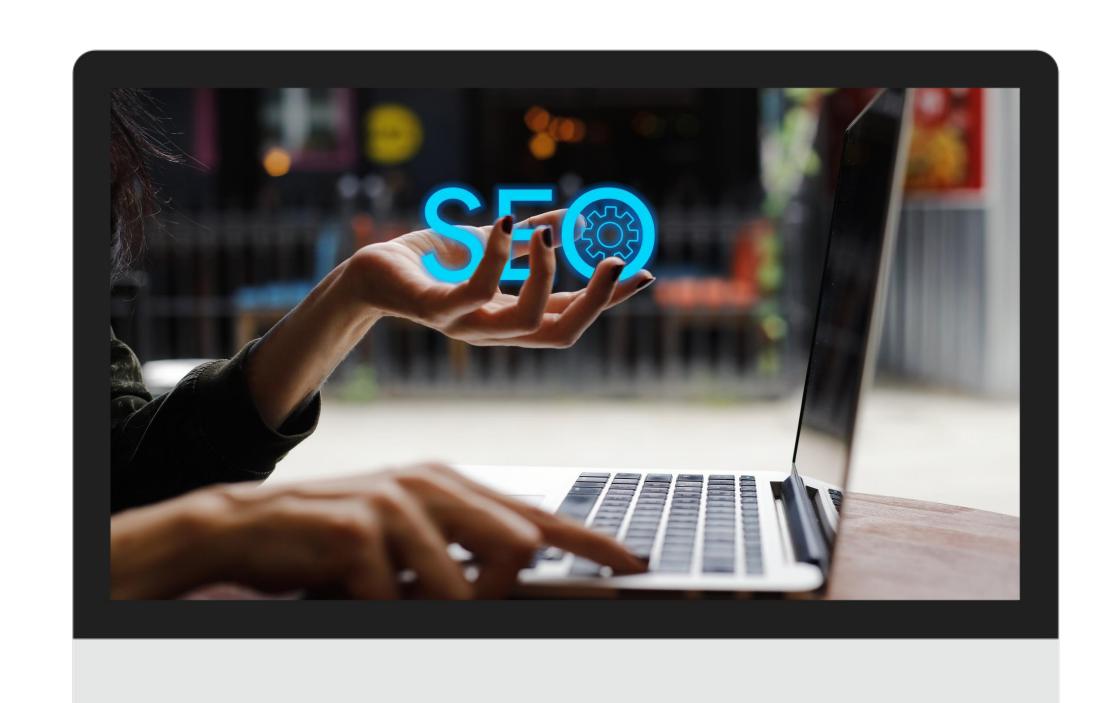
- 1) Фотосессия товара 2) Инфографика.



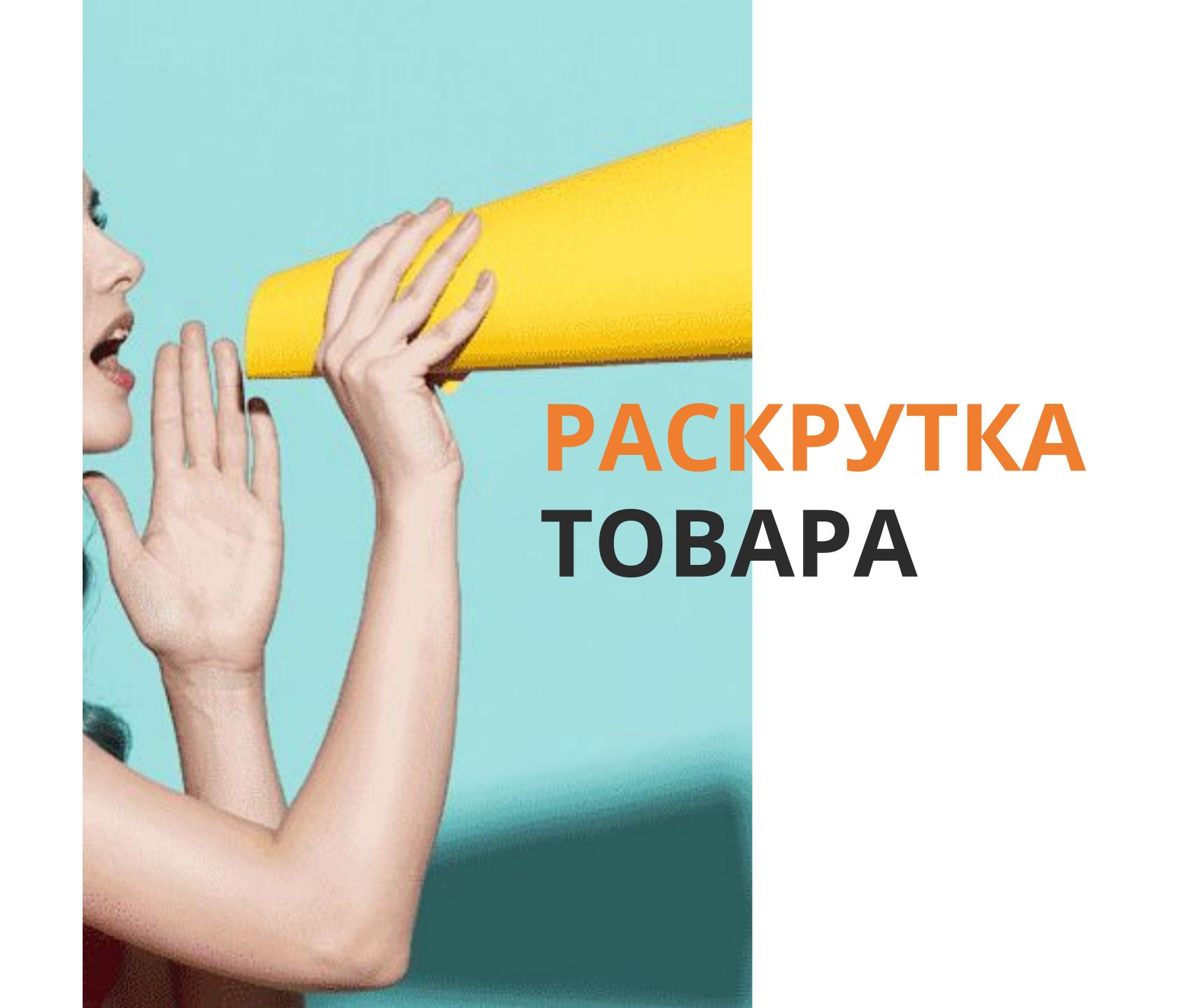


SEO

- 1) Аналитика конкурентов.
- 2) Выстроение SEO оптимизации



САМОВЫКУПЫ РАБОТА С ОТЗЫВАМИ



РЕКЛАМА

- 1) Внутренняя реклама
- 2) Внешняя реклама



ПОСТОЯННАЯ РАБОТА С КАРТОЧКОЙ



1) Работа с

отзывами



2.Анализ

карточки



3) Анализ конкурентов



Мои задачи:

1. Что я должен сделать для рассмотрения моей кандидатуры? (четкие задачи и результаты)

2.Сроки?

3.Последующее условия работы?

Что мне для этого требуется: .Обучения

.Время (этап обучения - для полного перехода к этой должности)



Кандидат на должность:

Начальника отдела продаж



Системный



Управленец



Амбициозный (еще с утробия матери желание делать огромные деньги \$\$\$\$)



Коммуникабельный



Нацеленный на качественный результат! С большим количеством нулей после единицы)