



Müügiedendus Selveris

Triin Kaare

Milleks müügi edendust vaja on?

Kuidas Selver oma müüki edendab?

Millal kaovad poodidest kassapidajad?

Kas e-kaubandus suretab pärispoed välja?

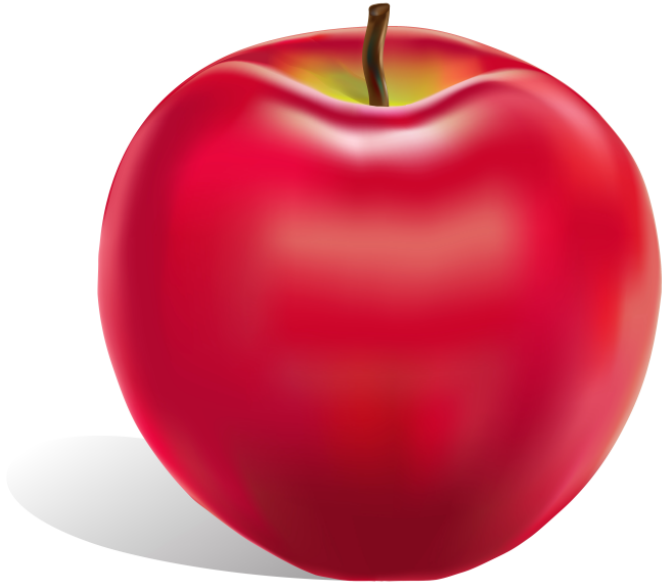
Kas BIG DATA analüüs lõpetab üldised müügikampaaniad?

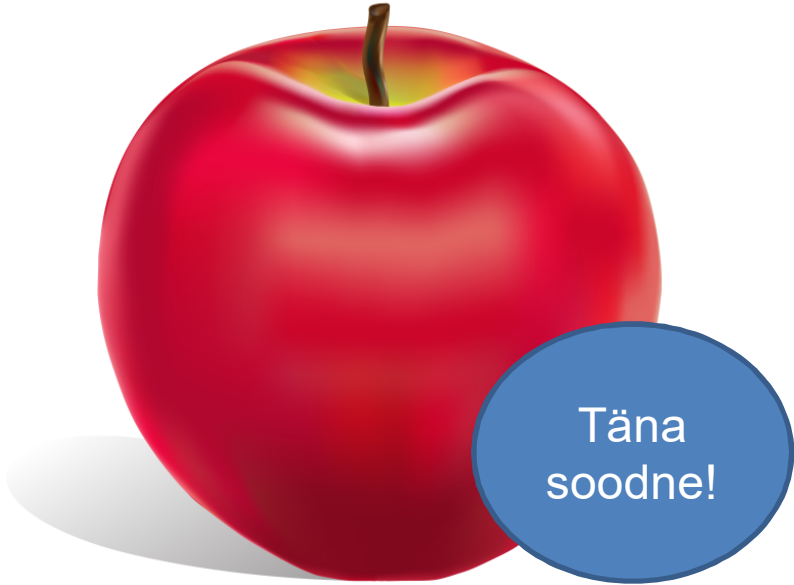
Milleks meile müügiedendust üldse vaja on?



Milleks meile müügiedendust üldse vaja on?







Täna
soodne!



GUCCI
GG



2

3







KUIDAS OSTA?



46 ILUSAT POODI

IGA PÄEV 100 000 + OSTU

600 000 Partnerkaardiomanikku



600 000 Partnerkaardiomanikku

2-3 külastust nädalas

30% ootab kampaaniaid huviga

Lisaks 60% suhtub kampaaniatesse positiivselt

Eelistatuid kanal – kliendileht

Hea kanal uudiskiri + toodete
presenteerimine kaupluses

Klientide poolt vähem mainitud – TV (vaata
varjavad??)



Ostukorvis:

Piimatooted

Puuviljad

Liha

Juurviljad

Leib-sai

Juust

Harvem – hoidised ja ajalehed



Trend – rohkem toitu valmistatakse kodus
Valmistoidule on kõrgemad nõudmised

Kliendid soovivad:

2/3 ootab sooduspakkumisi

Suuri sooduskampaniaid ootavad pooled kliendid

Kliendimänge ihaldavad 25% klientidest

Kokkuvõte:

Pakkuge suurt valikut kodumaist,

värsket ja maitsvat toidukaupa,

Rohkelt uudistooteid ja inspiratsiooni!





Täna
