

خدمات غیر منتظره یا فوق العاده ارائه دهید

خدمات غیر منتظره یا فوق العاده ارائه دهید:

یکی از هوشمندی های هر مدیر کسب و کاری این است که بتواند اثر ماندگار در ذهن مشتریان خود ایجاد کند. زیرا امروز موضوع رقابت امر مهمی است. بگذارید با یک مثال مطلب را ادامه دهم:

فرض کنید که اتومبیل تان را به سرویس برده اید. موقع تحویل گرفتن می بینید که در سرویس اتومبیل تان، از روی چک لیست تمامی موارد کاملا رعایت شده و به موقع آماده تحویل گردیده است. صورت حسابتان نیز کاملا رعایت شده و به موقع آماده تحویل گردیده است. صورت حسابتان نیز کاملا درست است. تا اینجا کاری که باید انجام می شد، انجام شد و شما بطور منطقی راضی هستید.

اما از طرف دیگر، آیا تحت تاثیر قرار نخواهید گرفت چنانچه ببینید اتومبیل تان علاوه بر دریافت سرویس مناسب مورد شستشو قرار گرفته و داخل آن نیز کاملا تمیز شده است؟

حتما بخوانید ۱۳ قاعده فروش حرفه ای - قسمت دوم

همچنین اگر ببینید دور فرمان اتومبیل تان یک رل کاغذی پیچیده شده که روی آن نوشته شده است: سرویس این اتومبیل توسط آقای زید صورت گرفته، چنانچه سوالی دارید لطفا با ایشان صحبت بکنید؛ آیا اطمینان نخواهید کرد که سرویس خوبی به شما ارائه شده است؟

سرویس خوب

گاهی سرویس خوب، صرفا انجام یک کار اضافی است که در اغلب موارد، هزینه چندانی ندارد. سرویس خوب گاهی رسیدگی به مشتری و داشتن رفتار خوب با اوست. پس، برای خود لیستی از کارهایی را که می توانید به عنوان سرویس خوب به مشتری ارائه بدهید، درست بکنید.

یکی از قوانین موفقیت می گوید:

بسیار از افراد با داشتن ایده های نو و خلاقانه در ذهن خود، موفق نمی شوند. دلیل آن این است که آنها به اندازه کافی تلاش نمی کنند تا ایده های خود را به واقعیت تبدیل کنند. موفقیت در کارهای نو، نیازمند تلاش و پشتکار است!

شما یک قدم به سمت مشتری بردارید(علاوه بر آنچه که باید ارائه دهید)، بعد از مدتی مشاهده خواهید کرد که مشتریان دهها قدم به سمت شما خواهند آمد. آنها شما را به دوستانشان معرفی خواهند کرد. این همان تبلیغ دهان به دهان است که تاثیرگذارترین نوع تبلیغات است.

منبع: [بخش تحقیقات ای تی مارکت](#)



خدمات غیر منتظره

[فروش عمده](#) انواع کالا در سامانه [عمده فروشی](#) ایران

[خرید عمده](#) و [پخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران

فروشنده و فروش موفق

فروشنده و فروش موفق

فروشنده و فروش موفق بحثی است که در این مقاله به آن پرداخته می شود.

فروش چیست ؟

به عمل تبادل هر چیز ارزشمند مانند کالا، اوراق بهادار، وجه نقد، خدمات، یا اطلاعات بطور قطعی و دائمی و یا بطور موقت در ازای هر چیز ارزشمند دیگری مانند کالا، اوراق بهادار، وجه نقد، خدمات یا اطلاعات باز هم بطور قطعی و دائمی و یا بطور موقت فروش گفته می شود.

الزام است بدانید این تعریف، تقریبا معادل مارکتینگ است . مثل معلمی که در کلاس درس میدهد، کارگزاری که در تالار بورس برای سهام مشتری پیدا می کند، وقتی در یک صرافی پول نقد با پول نقد مبادله میشود، وقتی یک بانک به مشتری خود وام می دهد، وقتی یک پزشک بیماری را ویزیت می کند، وقتی کسی خودرویی را اجاره می کند و یا آپارتمان خود را به اجاره واگذار می کند، کسی که در زندگی مشترک محبت خود را می فروشد همه و همه فروش محسوب می شود.

حتما بخوانید فروش موفق

فروشنده کیست؟

لیک در تعریف ما فروشنده کسی است که انجام جریان و عملیات فروش را تسهیل و ساده می کند و این فرایند به ساده ترین و بی دردسرتین شکل انجام شود. بنابراین طبق تعریف ما فروشنده میتواند خودش صاحب آن مال یا منافع باشد(مثل کسی که خانه اش را می فروشد) در تعریف علمی : فروش عبارتست از کمک کردن به مشتری به منظور خرید چیزی که آنرا برای رفع نیازهای خود میخواهد. فروش عبارتست از فرآیندی که دارای سه مرحله زیر است:

- درک نیازهای مشتری
- ارائه راه حلی برای رفع این نیازها
- کسب رضایت مشتری

ای تی مارکت : سامانه [فروش عمده](#) ایران

خرید عمده محصولات

خرید عمده محصولات

خرید عمده محصولات در سامانه عمده فروشی ایران.

یکی از سوالاتی که عموم تولیدکنندگان می پرسند این است که آیا شما خرید هم می کنید؟

به عبارتی خرید عمده هم دارید؟

بازار مجازی عمده فروشی صرفاً مکانی است برای خرید عمده و فروش عمده انواع کالاها به عبارتی این بازار سامانه ای است

که بستر امنی برای خرید عمده و فروش عمده را ایجاد کرده است.

به بیان دیگر اگر این سامانه را نهاد مستقلی بدانیم که ارتباط بین خریدار و فروشنده را فراهم می کند. در آن صورت خودش به صورت مستقیم خرید عمده ای ندارد .

اما اگر شما محصولی داشته باشید و شرایط کارکردن با این سامانه را پذیرفته باشید. می توانید محصولات خود را در این بازار مجازی ، بازاریابی کرده و حتی بفروش برسانید.

زیرا خریداران عمده کم کم به این طرف بازار روی آورده و محصولات شما را از لحاظ قیمت و کیفیت مورد بررسی قرار می دهند.

حتماً بخوانید استراتژی های فروش عمده

آنها چنانچه سوالی در مورد محصول شما داشته باشند از شما مستقیماً سوال خواهند کرد.

در نهایت بعد از مجاب شدن ، نسبت به سفارش محصول شما اقدام می کنند.

مشتریان بارها و بارها تا زمانی که خرید از شما به صرفه باشد، خرید عمده خواهند داشت

شاید سوال کنید بعد از درج محصولمان در سایت ، چقد زمان می برد تا سفارش بگیریم ؟

این موضوع به عوامل زیادی بستگی دارد ، از جمله قیمت و شرایط تحویل جنس.

هر چقدر شرایط بهتر باشد شما میتوانید به فروش محصولتان امیدوار تر باشید.



خرید عمده محصولات

[فروش عمده](#) انواع کالا در سامانه [عمده فروشی](#) ایران

[خرید عمده](#) و [پخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران

فروش موفق

فروش موفق

فروش موفق در صورتی تحقق پیدا می کند که بتوان با متد های روز پیشرفت و به آنها عمل کرد.

چند راه کار برای فروش بهتر

• شناخت نیاز های مشتری

یک فروشنده خوب ابتدا باید به نیاز های مشتری خود توجه کند و با توجه به نیاز های مشتری محصول خود را ارائه دهد.

• کسب اطلاعات در مورد هدف مشتری از خرید محصول شما

کسب اطلاعات در مورد هدف مشتری از خرید محصول شما می تواند به شما کمک کند تا بهتر بتوانید مشتری را قانع کنید که محصول شما هدف های او را تحقق می بخشد.

حتما بخوانید استراتژی های فروش عمده

• از مشتری سوال بپرسید

پرسیدن سوالات بیشتر از مشتری های خود باعث کسب اطلاعات از آنها می شود . همچنین باعث اعتماد مشتری به شما می شود.

چون مشتری احساس می کند که نیاز هایش برایتان مهم است.

• گوش دادن به حرف های مشتری

یکی دیگر از راه کار های فروش با دقت گوش دادن به صحبت های مشتری و نکته برداشتن از حرف هایش است.

سامانه [عمده فروشی ایران ای تی مارکت](#)



فروش موفق

[فروش عمده](#) انواع کالا ها در سامانه [عمده فروشی ایران](#)

خرید عمده

خرید عمده

خرید عمده در ای تی مارکت سامانه عمده فروشی ایران.

ایجاد و حفظ رابطه با خریدار یکی از مهم ترین مشخصه های موجود موفقیت در بازار کسب و کار می باشد.

بازار مجازی عمده فروشی مکان مناسبی برای فعالیت گسترده و در آمدزای بازاریابان است.

در سامانه عمده فروشی ایران شما میتوانید کالا های متنوع را به صورت عمده بخرید یا بفروشید.

اگر تولید کننده، واردکننده و یا نماینده فروش محصولی هستید میتوانید محصول خود را به راحتی با استفاده از ای تی مارکت در اختیار مردم بگذارید.

حتما بخوانید استراتژی های فروش عمده

برخی از خدمات ای تی مارکت

- خرید عمده انواع محصولات
- فروش عمده انواع محصولات
- پخش عمده انواع محصولات
- فروش روغن زیتون
- خرید روغن زیتون
- فروش روغن کنجد
- خرید روغن کنجد

- فروش عسل طبیعی
- خرید عسل طبیعی



خرید عمده

[فروش عمده](#) انواع کالا در سامانه [عمده فروشی](#) ایران
[خرید عمده](#) و [پخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران

خلق تجربه خرید لذت بخش

خلق تجربه خرید لذت بخش

خلق تجربه خرید لذت بخش عامل برتری شما نسبت به رقبا

اگر مشتری تجربه خرید لذت بخشی از شما داشته باشد به احتمال ۹۹ درصد استفاده از محصول یا خدمات شما را تکرار خواهد کرد. جالبتر اینکه بیشتر خرید مشتریان بدلیل مواردی غیر از کیفیت خود محصول می باشد. ارزانترین روش تبدیل یک مشتری به یک "مبلغ"، ایجاد خرید لذت بخش برای اوست.

مثال: با دیجی کالا و یا اپلیکیشن اسنپ چگونه آشنا شده اید؟ آیا از طریق دوستی به شما پیشنهاد شده یا از طریق تبلیغات؟ به احتمال زیاد به سفارش افراد بوده که تجربه خوبی از خرید محصول یا خدمت را داشته اند.

تعریف تجربه لذت بخش: ایجاد حس خوب در تمام "نقاط ارتباط با مشتری"

مثال: فرض کنید تبلیغی را در رسانه ای (مثلا مجله ای) منتشر می کنید نقاط ارتباطی کجاها هستند:

اول: افراد تبلیغ شما رو می بینند بنابراین باید گرافیک زیبا داشته باشد. فونت خوبی داشته باشد دارای پیشنهاد عالی باشد. تا حس خوبی رو به مخاطب بدهید.

دومین ارتباط مشتری با شما از طریق یک تماس تلفنی، یا وب سایت می باشد. آیا منشی شما درست با مشتری احتمالی صحبت می کند؟ یا سایت تان سرعت مناسبی دارد؟

حتما بخوانید منتورینگ چیست؟

سومین ارتباط مشتری با شما می تونه تحویل محصول باشد آیا سفارش مشتری به موقع تحویل می گردد؟ مامور تحویل اگر در کنترل شماست آیا درست رفتار می کند؟ یا اینکه مشتری به دفتر شما می آید بنابراین زیبایی محل کار، چیدمان میلهها، و هر چیزیکه فکرش را کنید می تواند در ایجاد حس خوب خرید به مشتری کمک کند

چهارم: نحوه پاسخگویی به شکایت مشتریان می باشد.

بطور کلی هر جایی که با مشتری مرتبط خواهد شد را سعی کنید به هر اندازه که می توانید در ایجاد حس خوب تقویت نمائید. اگر رستورانی دارید در نحوه عملکرد کارکنانی که سفارش دریافت می کنند، حتما دقت لازم را داشته باشید. کاری کنید که حس خوب در مشتری ایجاد شود. حتی بعضی از کسب و کارها هستند که صرفا در بخشی از این نقاط تماس با مشتری خوب عمل می کنند و در بعضی دیگر مزیتی ندارند در عین حال بسیار موفق اند.

[فروش عمده](#) انواع کالا در سامانه [عمده فروشی](#) ایران

[خرید عمده](#) و [بخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران

استراتژی های فروش عمده

استراتژی های فروش عمده

استراتژی های فروش عمده می تواند به شما در افزایش فروشتان کمک کند.

هر کسی در هر حرفه ای که فعالیت می کند باید بتواند کار خود را به مردم معرفی کند تا مردم با حرفه یا محصول او آشنا شوند.

در اکثر مواقع داشتن یک محصول با کیفیت خود به تنهایی موجب کسب درآمد نمی شود.

هر کسی هر محصولی را که تولید میکند قصد دارد آن را به فروش برساند و از فروش محصول خود سود کسب کند.

با فروش عمده محصولات خود می توانید سود قابل توجهی را بدست آورید.

نکته مهم اینجاست که شما بتوانید محصولات خود را به مردم معرفی کنید تا بتوانید به هدف خود که فروش عمده است دست پیدا کنید.

برخی از استراتژی های مهم فروش

- مهم ترین نکته این است که شما به کیفیت محصولاتان اعتماد داشته باشید. اعتماد شما باعث اعتماد مشتریان می شود.
- باور داشتن به این که شما حتما نتیجه تلاشتان را می گیرید یکی از مهمترین استراتژی های فروش عمده می باشد.
- رابطه خود را با خریدار بسیار صمیمی کنید به نحوی که خریدار با احساس اطمینان از شما خرید کند.
- نحوه سخن گفتن شما در موقع فروش بسیار موثر می باشد.
- در فروش عمده باید بتوانید به نیاز مشتریان توجه کنید و به خریداران ثابت کنید محصول شما برای آنها موثر است.

فروش عمده
etmarket.ir

استراتژی های فروش عمده

[فروش عمده](#) انواع کالاها در سامانه [عمده فروشی](#) ایران

[خرید عمده](#) و [پخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران

کارآفرین محتاط

کارآفرین محتاط

یک: معنی کارآفرین محتاط چیست؟

کارآفرین محتاط، کسی است که شغل روزانه اش را حفظ می کند و کاری را که دوست دارد، عصرها و تعطیلات آخر هفته دنبال می کند. می خواهد برای شروع کسب و کار خودش پیشقدم شود ولی علاقه ای ندارد شغل فعلی اش را رها کند و در آمد فعلی اش را از دست بدهد.

قبول دارد که چندین سال باید ۶۰ تا ۹۰ ساعت در هفته کار کند تا برسد به جایی که یا بی خیال ایده ی بزرگش شود یا از شغل فعلی اش استعفا دهد و برود دنبال همان ایده ی بزرگ.

دو: چطور می شود هم یک کسب و کار شخصی را اداره کرد و هم در شغل

روزانه ما ند؟

این کار انضباط شخصی، باور، صداقت، کار سخت و خانواده ای دلسوز می خواهد. کار راحتی نیست که بعد از یک روز کاری از شرکت بروید خانه و تازه وقت بگذارید روی پروژه ی خودتان. با این حال اگر برنامه ای درست کنید و به صورت منظم از آن پیروی کنید، موفق می شوید.

حتما بخوانید قوانین سرمایه گذاری روی ایده های خوب

سه: چی باعث می شود که یک کسب و کار جانبی موفق شود؟

کسب و کاری را شروع کنید که می دانید چگونه است. کسب و کاری که بر اساس علاقه اتان باشد و برای شناخت کامل آن کسب و کار، وقت کافی بگذارید. مثلا می توانید یک کار نیمه وقت مربوط به همان حوزه را تجربه کنید. برای موفق شدن در هر کسب و کاری باید بفهمید بازار چه محصولی می خواهد و این که چه قیمتی مناسب است. باید بفهمید اولین فروش ها چگونه اتفاق می افتند؛ چه تکنیک های به خصوصی برای فروش به کار می روند، بدون آن که برای به دست آوردن مشتری، هزینه ای شود. باید با پشت صحنه کسب و کارتان آشنا شوید و ..

چهار: باید مواظب چه دام هایی بود؟

دام ها که خیلی زیادند.

مهم ترینش تحمیل به بازار است بجای اینکه ببینید بازار چه می خواهد.

کارآفرینان جدید معمولا وقت و هزینه زیادی صرف می کنند تا محصول جدید و جذابی معرفی کنند به بازار. حتما دلیل خوبی برای نبودن یک کالا در بازار وجود دارد. پس بهتر است در مورد توسعه و بهبود یک محصول، محتاطانه جلو برویم. با نمونه ای ارزان تر یا مرغوبتر از محصولی شروع کنید که الان در بازار برایش تقاضا هست.

یکی دیگر از اشتباهات کارآفرین های تازه کار، سرمایه و زمان زیادی است که روی موارد غیر ضروری می گذارند. اساسی ترین فعالیت در هر کسب و کرا، تراکنش های تجاری است. کار آفرین های حرفه ای می دانند بزرگ ترین شانس شان برای موفقیت، وقتی به دست می آید که حداقل ۸۰ درصد سرمایه ی اولیه شان را می گذارند روی ایجاد اولین فروش. خرید پرینتر و کارت ویزیت را فراموش کنید، دنبال راهکاری برای فروش باشید.

حتما بخوانید دستورالعمل رسیدن به هدف

پنج: چه کسانی برای این روش، مناسب اند؟

هر کس با مقدار کمی استعداد و انگیزه، سرسختی و صداقت می تواند موفق باشد. زیبایی اش در همین است. به شجاعت فوق العاده ای نیازی نیست.

شش: چه موقع باید از بین دو حرفه مان یکی را انتخاب کرد؟ اصلا این تصمیم لازم است؟

جوابش خیلی ساده است. وقتی کسب و کارتتان رو به رشد و برقرار است و درآمدی بیش تر از کار قبلی تان برای تان دارد، از خودتان بپرسید: این کسب و کار را دوست دارید؟ اگر جواب، مثبت بود بروید دفتر رئیس تان و بگوئید می خواهید این شغل را بگذاریدکنار.

منبع: کتاب تبدیل رویا به ثروت اثر مایکل مسترسون ترجمه ژان بقوسیان

کار آفرینان محتاط

کار آفرین محتاط

بخش تحقیقات [ای تی مارکت](#)

[فروش عمده](#) انواع کالا در سامانه [عمده فروشی](#) ایران
[خرید عمده](#) و [پخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران

منتورینگ چیست؟

منتورینگ چیست؟

منتورینگ یکی از شیوه های ساده اما موثر و موفق است که در سازمان های برتر جهان، در هفته ها و ماه های اول استخدام کارکنان جدید برای افزایش احتمال موفقیت این کارکنان بکار گرفته می شود.

منتور در ادبیات مدیریت منابع انسانی فردی است موفق، مجرب، آگاه از اهداف و مصالح سازمان، وفادار و مورد اعتماد که از سوی سازمان ماموریت می یابد تا کارکنان جدید را هدایت و حمایت کند، به آنها آموزش دهد، از نظر رفتار و عملکرد الگوی آنها باشد و آنها را در پایان دوره منتورینگ به فردی (کارمندی) موفق و شایسته مثل خودش

تبدیل کند.

سازمان های موفق منتورهای خود را از میان کارکنان شایسته ای که دارای ویژگی های خاصی هستند انتخاب می کنند و پس از آموزش های لازم، آنها را به کارکنان جدید معرفی کرده و تخصیص می دهند تا ماموریت حساس و سرنوشت ساز خود را آغاز کنند.

مهمترین توانایی ها و ویژگی های یک منتور شایسته عبارت است از:

- علاقمند به یادگیری و یاد دادن باشد
 - هم در انتقال مفاهیم به دیگران و هم در گوش دادن دارای مهارت های ارتباطی ارتباطی قابل قبول باشد.
 - از ارتباط با دیگران، کمک به دیگران و رشد و موفقیت دیگران استقبال کند و لذت ببرد.
 - پر حوصله باشد.
 - مهارت های معلمی داشته باشد.
 - از نظر رفتار، الگوی عملی ارزش ها و اخلاقیات مورد نظر سازمان باشد.
 - چالشگر باشد
 - چالشگری، ریسک پذیری و خلاقیت را در کارمند جدید تشویق کند.
 - مشاور خوبی برای استعدادیابی و یافتن مسیر مناسب پیشرفت شغلی برای کارمند جدید باشد.
 - صادق و قابل اعتماد باشد.
 - در ایجاد و انتقال انرژی در کارکنان جدید و نفوذ در آنها توانا باشد.
 - در ارزیابی رفتار و عملکرد و ارائه بازخوردهای سازنده، توانا و ماهر باشد.
- وقتی منتورهای سازمان مطابق با ویژگیهای فوق و آموزش های لازم، انتخاب شدند، به هر یکی از کارکنان جدید یک منتور تخصیص داده می شود.

این تخصیص می تواند رسمی (با اطلاع کارمند جدید) یا غیر رسمی (بدون اطلاع کارمند جدید) انجام شود.

حتما بخوانید فرایند استخدام در مایکروسافت

وظیفه منتور

منتور وظیفه دارد طی چند ماه اول استخدام کارکمند جدید به او آموزش دهد، مراقب او باشد، اطلاعات لازم را در اختیار او قرار دهد، تجاربش را به او منقل کند، به او در داشتن یک برنامه توسعه و آموزش شخصی کمک کند، نگرانی های طبیعی او در ورود به شغل و سازمان جدید را درک کند و کاهش دهد، به او اعتماد به نفس بدهد، در موقعیت های بحرانی مثل یک دوست در کنار او باشد و سرانجام در پایان این دوره یک کارند خوب و شایسته تحویل سازمان متبوع دهد.

منتور باید مراقب باشد که این رابطه دوطرفه، لطمه ای به استقلال عمل کارمندان جدید نزند. در واقع مشاوره و مداخله منتور باید به نحوی تنظیم و مدیریت شود که کارکنان در پایان دوره کاملاً مستقل و متکی به خود بوده و از عهده حل و فصل مسائل خود به خوبی برآیند.

منتور باید بیش از آنکه دارای قدرت مقام (قدرت رسمی) باشد باید قدرت شخصی (اطلاعات، تخصص، خیرخواهی، صداقت، حسن نیت و ..) خود را بنای نفوذ و اثرگذاری بر کارمندان جدید قرار دهد.

حتماً بخوانید یک تکنیک جالب در مصاحبه های "شغلی"

سازمانهای موفق جهان منتورینگ را یک فرایند جدی و موثر در سازمان هایشان می دانند و به منتورهای موفق پاداش هم می دهند. منتور یکی از منابع و مراجعی است که می تواند در پایان استخدام آزمایشی به ارزیابی عملکرد و رفتار کارمند جدید کمک کند و اطلاعات لازم را برای اتخاذ تصمیم مهم درباره ادامه یا قطع همکاری فراهم کند.

منبع: کتاب شرکتهای موفق جهان چگونه استخدام می کنند اثر دکتر بهزاد ابوالعلائی

بخش تحقیقات [ای تی مارکت](#)

منتورینگ
etmarket.ir

منتورینگ

[فروش عمده](#) انواع کالا در سامانه [عمده فروشی](#) ایران
[خرید عمده](#) و [پخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران

[ایده جدید سبزی فروشی، میوه یا آبمیوه فروشی](#)

**ایده جدید میوه یا آبمیوه فروشی تک
محصولی**

ایده جدید آبمیوه فروشی رو با چند تا از دوستان مطرح کردم و

نظرشون این بود که این طرح می گیره. با جمع بندی که انجام شد می شه این طرح رو با یکی از روشهای زیر اجرا کرد.

مقدمتا این را عرض کنم هدف از ایده جدید آبمیوه فروشی یا میوه فروشی این است که با متفاوت بودن درآمد خوبی داشته باشیم و بخاطر همین متفاوت بودن مردم راجع به ما صحبت کنند. این تفاوت می تونه در ابعاد مختلف باشه. حالا روشهای مختلف این طرح رو توضیح می دم و بعد ابعاد مختلف اونو مشخص می کنم:

اول:

مغازه ای ایجاد کنیم که تک محصولی فروش کنه مثلا فقط سیب زمینی یا سبزیجات یا موز یا هویج و ...

البته اینگونه مغازه ها بعضا دیده می شه اما می توان به گونه ای این فروشگاه را متفاوت نشون داد. مثلا اینکه داخل مغازه کسی نیاید و سرویس از جلوی مغازه داده بشه و بسته ها از قبل مشخص باشه. مثلا ۲ کیلویی و غیره.

دوم:

مغازه ای ایجاد کنیم که فقط آبمیوه فروشی تک محصولی باشه. مثلا فقط آب هویج یا فقط شیر موز بفروشد. این فروشگاه می تواند به همراه انواع محصولات جانبی هویج یا مثلا موز باشه. مثل شیر هویج، هویج بستنی و مربا هویج و ترشی هویج و اسامی که برای این چنین فروشگاههای پیشنهاد شده هویجستان، هویجکده، دهکده هویج، شهر هویج و ...

سوم:

مغازه ای که هم مثلا میوه هویج را بفروشد و هم انواع مشتقات هویج که در قسمت دوم توضیح داده ام.

چطور این فروشگاه ها می تواند متفاوت و سودآور باشند:

مثلا می توان ماکت بزرگی از هویج را سردر مغازه قرارداد به طوری که جلب توجه کند.

لباس کارکنان نارنجی باشد.

معطلی برای دریافت هویج یا آب هویج و مشتقات آن به نسبت آب میوه فروشی های دیگه خیلی کمتر باشه. این مسئله فوق العاده می تونه تفاوت ایجاد کنه.

حتما بخوانید شما نظر دهید: چگونه یک فروشگاه برنج فروشی پرفروش داشته باشیم

ارزانتر از همه جا باشد. چون خرید شما از یک محصول بالاست بنابراین قاعدتا ارزش خرید دست اول را نیز دارد بعبارتی می توانید مستقیم از کشاورزان خرید کنید. بعبارتی حاشیه سود شما فرقی نداره.

حتی می توان از تفاله هویج برای مربا یا مصارف دیگر استفاده کرد. می توانید قراردادی ببندید و محصول تفاله را هم بفروشید.

روز اول می توانید آب هویج را نصف قیمت یعنی با ۵۰ درصد تخفیف بفروشید و این موضوع را خوب اطلاع رسانی کنید. اینکار به راه افتادن زودتر فروشگاه کمک می کند.

اینکه مراحل انجام آب میوه گیری از اول تا آخر در معرض دید عموم باشه.

افراد با لباس کاملا بهداشتی در فروشگاه کار کنند.

یک مسئله که برای ایرانی ها مهمه اینه که فروشندگان فروشگاه خوش برخورد باشند.

در مورد فروشگاه های تخصصی سبزی فروشی یا موز فروشی و یا سیب زمینی و ... هم می توان به تناسب از این ایده استفاده کرد.

شما چه نظری دارید؟ به نظر شما این ایده می گیره؟

منبع: [تحقیقات ای تی مارکت](#)

ایده آرمیوه فروشی
etmarket.ir

ایده جدید آرمیوه فروشی