

გაყიდვების სტრატეგიები და ტექნიკები Sales strategys and tactics

გოგა გოგატიშვილი - ბიზნესის მართვის ფაკულტეტი,
საქართველოს ეროვნული უნივერსიტეტი, ggogatishvili4@gmail.com

იზა ინაური - ბიზნესის მართვის ფაკულტეტი,
საქართველოს ეროვნული უნივერსიტეტი, iza.inauri@gmail.com

მირზა რიჯვაძე - ბიზნესის მართვის ფაკულტეტი,
საქართველოს ეროვნული უნივერსიტეტი, mirza.2000@gmail.com

Goga Gogatishvili – Undergraduate student,
Georgian National University, ggogatishvili4@gmail.com

Iza Inauri – Undergraduate student,
Georgian National University, iza.inauri@yahoo.com

Mirza Rijavadze – Undergraduate student,
Georgian National University, mirza.2000@gmail.com

რეზიუმე. თემა შეეხება გაყიდვების სტრატეგიებს, რომელიც არის გეგმა ნებისმიერი ბიზნესისა და ინდივიდისთვის, როგორ გაყიდოს სასურველი პროდუქტი, რომ გაზარდოს საკუთარი მოგება. გაყიდვების სტრატეგიის გეგმა ძირითად შემთხვევაში ყალიბდება კომპანიის უმაღლეს რგოლში.

18 აპრობირებული და ძლიერი ტაქტიკა, რომელიც ნებისმიერ ინდუსტრიაში ეფექტურად მუშაობს. ნებისმიერი ქმედება, რომელსაც გამოიყენებ გაყიდვების პროცესში არის გაყიდვების ტაქტიკა. ეს არის თუ როგორ მიაწოდო სწორად პროდუქტი მომხმარებელს.

გაყიდვების სტრატეგია წარმოადგენს თქვენი პროდუქციის პოზიციონირების სტრატეგიას ბაზარზე კონკურენტული უპირატესობის მოსაპოვებლად. ეს ყველაფერი შეეხება როგორც გადაწყვეტილების მიღებას – როგორ და ვის მივყიდოთ პროდუქტი, ასევე გაყიდვების გრძელვადიანი მიზნების დასახვას. ის ასევე ახორციელებს გაყიდვების დარგის სპეციალისტებისთვის მეთოდების დასახვას სხვადასხვა სახის კლიენტებთან შესაბამისი გზით კომუნიკაციისთვის.

დანერგვას კრიტიკული მნიშვნელობა აქვს, რადგან ის გაყიდვების სტრატეგიის წარმატებას განსაზღვრავს. აღნიშნული მოიცავს დასახული მიზნების მიღწევას, ამასთან, ახალი შესაძლებლობებისადმი მზადყოფნისა და მოქნილობის შენარჩუნებას. კარგი განხორციელება გულისხმობს ყოველთვიური და ყოველკვირეული მიზნების დასახვასა და შეფასებას გრძელვადიანი სტრატეგიის საფუძველზე.

გაყიდვების სპეციალისტები წარმოადგენენ სპეციალურ მაკავშირებელს კომპანიასა და მის მომხმარებელს შორის. ისინი აწვდიან შეთავაზებებს, რომლებიც აკმაყოფილებს მომხმარებლის განსაკუთრებულ მოთხოვნებსა და ამავდროულად კომპანიას უზრუნველყოფენ ბაზრის შესახებ მნიშვნელოვანი ინფორმაციით. მრავალი მომხმარებლისთვის გაყიდვების დარგის სპეციალისტები უშუალოდ კომპანიაა. ყურადღება მიაქციეთ მათი ტრენინგის ხარისხს. დასახეთ მათთვის რეალისტური ყოველდღიური და ყოველკვირეული მიზნები. ასევე დარწმუნდით, რომ მათი ანაზღაურება სათანადოა.

გაყიდვების ოქროს წესი - გაყიდე ისე, როგორც შენ ისურვებდი რომ იყიდო. იმიტომ, რომ გაყიდვებში არის ერთი მთავარი წესი, არ აქვს მნიშვნელობა რას ყიდი მთავარია როგორ ყიდი.

საკვანძო სიტყვები: გაყიდვების სტრატეგიები, გაყიდვების სპეციალისტები, დანერგვას კრიტიკული მნიშვნელობა, კონკურენტული უპირატესობი, კომუნიკაცია.

Abstract. Topic will be about sales strategy that is a plan by a business or individual on how to go about selling products and services and increasing profits. Sales strategies are typically developed by a company's administration, along with its sales, marketing and advertising managers.

18 proven tactics that work in any industry. Any action you take to put your sales into actions is a sales tactic. It is how you deliver your message to consumers.

A sales strategy is the positioning strategy of your products to gain competitive advantage in the market. It is all about making a decision - how and to whom to sell the product, and setting long-term sales goals. It also develops methods for sales professionals to communicate with different types of clients in an appropriate manner.

Implementation is critical as it determines the success of your sales strategy. This includes achieving the set goals, while maintaining readiness and flexibility for new opportunities. Good implementation involves setting and evaluating monthly and weekly goals based on a long-term strategy.

Sales specialists represent a special link between the company and its customers. They provide quotes that meet the specific needs of the user and at the

same time provide the company with important market information. For many customers, sales specialists are directly the company. Pay attention to the quality of their training. Set realistic daily and weekly goals for them. Also make sure their remuneration is adequate.

And in the end, golden rule of sales that is sell to other people the way you would like to be sold to. Because its not about what you sell, its about how you sell.

Keywords: sales strategies, sales specialists, critical implementation, competitive advantage, communication.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. <https://businesshub.ge/ge/dashboard/crm> გადამოწმებულია 25.01.2020
2. <https://www.roigroup.ge/effective-sales-str/> გადამოწმებულია 25.01.2020
3. ჰოპკინსი ტ. - გაყიდვები მარტივად. გამომცემლობა პალიტრა L. 2018.