Организация сбыта водоочистительных систем.

Как совершают продажи водоочистительных систем?

Рассматривались товары в ценовой категории выше 12000 руб, и в большей части с минерализатором воды. А также изучались магазины, которые занимаются продажей систем очистки воды для коттеджей.

Результат анализа показал, что наиболее популярными методами реализации систем очистки воды следующие

-продажи из офиса

-продажи через посредников (небольшие фирмы)

-продажи через свои или чужие магазины и с помощью региональных оптовиков.

-продажи через собственный сайт

-продажи через интернет-магазины.

Продажи из офиса идеально подходят для крупных и сложных заказов, позволяют проконтролировать работу с клиентом на всех стадиях работы с клиентами, гарантируют профессионализм в работе. К сожалению, данный способ не позволяет сильно увеличить масштабы реализации.

Продажи через посредников-подходят при индивидуальных заказах, позволяют обслуживать большее количество заказчиков, уменьшаются задачи по организации продаж. Но падает уровень контроля качества обслуживания.

Продажи через магазинную розницу-рассчитаны на реализацию товара массовому потребителю. Невозможно контролировать компетенцию продавцов, следует увеличивать количество товаров и обеспечивать складскими помещениями.

Продажи через собственный сайт - подходят для совершения продаж покупателю, совершающему осознанную покупку. При высоком качестве продукции и узнаваемости бренда данный способ обеспечивает стабильный поток клиентов и дает возможность контролировать компетентность продавцов и уровень обслуживания.

Продажи через онлайн-магазины. Так же, как и через продажи из чужих магазинов, рассчитаны на массового покупателя, увеличивается объем продаж, но при этом падает уровень контроля качества. Тут они предлагают купить товар в один клик, доставка (установка бесплатно), купить в кредит.

Еще можно выделить, что на небольшие системы очистки, в связи с развитием рынка и общим повышением осознанности покупателей существует относительно стабильный спрос на системы очистки воды.

Рынок не перенасыщен и по прогнозам будет расти. Учитывая тенденции следует обратить внимание на следующее: Все больше покупателей перемещаются из оффлайн среды в интернет, тут они и ищут информацию по товару и сравнивают, и совершают покупки, а также оставляют отзывы, что в свою очередь, при высоком качестве продукта и уровня обслуживания, повышает узнаваемость бренда и способствует совершению следующих покупок, привлечению новых покупателей. При этом ценовой диапазон-очень широкий, тут можно найти товары от самых дешевых до очень дорогих и престижных.

На сегодняшний день популярным направлением в развитии продаж является Growth hacking — это тенденция в современном маркетинге, которая отвечает за рост (growth), расширение и продвижение компании, как правило, стартапов, за счет необычных решений и инновационных разработок (hack). Другими словами, это поиск нестандартных путей для развития и масштабирования, способных быстро поднять востребованность продукта и стимулировать его спрос.

По сути - это создание максимально востребованного продукта для быстрого привлечения целевой аудитории, а также удержание внимания, или постоянное вовлечение существующих пользователей, это то, что напоминает компании о необходимости непрерывного роста, без которого она затеряется в море таких же интересных, но более инициативных проектов.

Сайты онлайн-магазинов, которые исследовались: <https://multifilters.ru/shop/category/reverse-osmosis>

<https://tiu.ru/Sistema-obratnogo-osmosa-s-mineralizatorom.html->

<https://www.filter.ru/>

<https://ekomarket.ru/>