

محاسبات فروشگاه

ماه دوم [فرایند بازسازی کسب و کار]

ردیف	عنوان	تعداد	قیمت پایه	جمع	میزان سرمایه	میزان سود	درصد و دلیل تحقق
۱	فروش برس مو	۳۰ نفر (۱۰ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۶ ماهه)	۹۰/۰۰۰	۲/۷۰۰/۰۰۰	۱/۸۰۰/۰۰۰	۹۰۰/۰۰۰	
۲	ژل، فیکساتور و کرم مو	۳۰ نفر (۱۰ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۶ ماهه)	۷۰/۰۰۰	۲/۱۰۰/۰۰۰	۱/۵۰۰/۰۰۰	۶۰۰/۰۰۰	
۳	ژلیت (بسته ۴ عددی اورجینال)	۱۰۰ نفر (۳۰ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۲ ماهه)	۴۳/۰۰۰	۴/۳۰۰/۰۰۰	۳/۰۰۰/۰۰۰	۱/۳۰۰/۰۰۰	
۴	پک لوازم پیرایش مردانه	۲۰ نفر (۶ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۱۲ ماهه)	۳۰۰/۰۰۰	۶/۰۰۰/۰۰۰	۵/۰۰۰/۰۰۰	۱/۰۰۰/۰۰۰	
۵	خدمات افزوده به سیستم درآمدزایی	۳۰ نفر (۱۰ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۳ ماهه)	۱۰۰/۰۰۰	۳/۰۰۰/۰۰۰	۲/۰۰۰/۰۰۰	۱/۰۰۰/۰۰۰	
جمع						۴/۸۰۰/۰۰۰ تومان	

توضیحات:

افزایش اسمی و عددی سهم مشتریان از بازار محصولات شما، رابطه‌ی مستقیمی با نحوه‌ی پرزنت و اعتمادیست که شما در مشتریان ایجاد نموده‌اید. شما نه فقط در نقش یک فروشنده، بلکه به عنوان یک مباشر امین، در خصوص مراقبت‌های بهداشتی از موی مشتریان، بایستی نقشتان را ایفا نمایید.

آگاه نمودن مشتریان از هزینه‌های ناچیز در طول زمان (سرشکن کردن هر هزینه به نسبت زمان استفاده) و عواید فوق العاده و امنیت روانی و بهداشتی آنها، تنها با توضیحات شفاف و مسئولیت پذیرانه‌ی شما محقق می‌شود.

در ماه دوم با حفظ ظرفیت ایجاد شده‌ی ماه اول به افزایش و ترغیب تعداد بیشتری از مشتریان می‌پردازید. همچنان فرد به فرد و بدون خستگی و یا پیش داوری و انتخاب گزینشی افراد، پرزنت خود را انجام دهید. مضافاً اینکه همچنان تمام بازخوردها را با دقت ثبت نمایید تا در فرصت‌های بعدی به آنالیز آن بپردازیم.