Есть очень простой способ повысить продажи в своём магазине и увеличить прибыль. Наиболее просто это показать на продовольственном магазине.

Шаг 1. Найдите в своём населённом пункте, где продают самый вкусный хлеб. Спросите у продавца, кто производит этот хлеб.

Шаг 2. Через справочные службы найдите адрес и телефон производителя этого хлеба.

Шаг 3. Договоритесь с производителем о доставке хлеба в Ваш магазин.

Шаг 4. Поставьте цену на хлеб значительно ниже, чем в соседних магазинах, **даже если Вы будете в убытке**

. Например: Вы покупаете булку хлеба за 8 руб. В рознице она стоит -10 руб.

Вы продавайте, к примеру, за 8.50 или даже за 7 руб.

Что произойдёт? В течение ближайших недель большинство людей Вашей округи узнают, что в Вашем магазине самый дешёвый и в тоже время самый лучший хлеб. Ни для кого не секрет, что, покупая хлеб, большинство людей попутно берут другой товар.

У Вас с увеличением продаж хлеба резко вырастет объём продаж других товаров. Именно повышенный объём других товаров, перекроет убытки от продажи хлеба и даст существенную чистую прибыль Вашему магазину. В скором времени в Ваш магазин будут съезжаться люди из разных районов.

Низкая цена на хлеб так же привлечёт Ваших конкурентов, с вытекающими отсюда последствиями. Поэтому здесь нужно соблюдать золотую середину. Поставьте цену на 1,5 руб. дешевле или лучше на 1 руб.

Это не будет сильно раздражать конкурентов и позволит Вам торговать без убытка, хотя возможно и без прибыли. Незначительное снижение цены на один товар конкурентов будет мало интересовать.

Вы должны понимать, что первые пару недель, а может быть и немного больше, Вы не получите прибыли. Поэтому Вы должны правильно рассчитать оборотные деньги, чтобы не получилось так, что у Вас не хватает денег на закупку товара.

Вы так же должны понимать, что через 2-3 недели у Вас начнётся повышение товарооборота и Вам потребуются дополнительные деньги, чтобы поддерживать дополнительный товароборот.

Если Вы берёте товар на реализацию, лучше не пользоваться этим методом. Иначе Вам каждый день придётся ездить на оптовые базы за товаром и много, много работать, а денег всё равно может не хватать.

Если Вы допустите у себя в магазине полупустые полки, это резко снизит количество покупателей, даже если они идут за хлебом. На первых неделях денег даже с повышенного товарооборота может не хватить для закупки, если, конечно Вы не покупаете по оптовым ценам поштучно.

Перед началом этого шага с понижением цены на хлеб или какой-либо другой продукт, **у Вас должно быть достаточно финансов для дополнительных закупок**. Для подстраховки договоритесь, например с банком, о возможности взять кредит на приемлемых для Вас условиях.

Такой метод можно применять в большинстве магазинов различных направлений. Добавьте немного своей фантазии, и дополнительная прибыль Вам будет обеспечена.

Автор статьи: Николай Борисов www.gejzer.ru