

SATIŐ, DAĐITIM VE KANAL YÖNETİMİ

- CHECKLIST -

- Yıllık bir satıő planı yaptık mı? Hedefimiz nedir?
- Rakiplerimiz benzer ürün ve hizmetlerin satıőını nasıl yapıyorlar; nasıl bir satıő stratejileri var?
- Tüketiciye yönelik ürünlerse hangi satıő kanallarında listeliyorlar; dağıtım stratejilerinden haberdar mıyız?
 - Rakiplerimizin bulunduğu kanallardan hangilerinde olacağımızı planladık mı? (bakkal, büyük zincirler, uzman perakendeciler, online?)
 - Dağıtımı hangi kanala nasıl yapacağız? Direkt dağıtım mı, distribütörlük sistemi ile mi?
 - Dağıtımı tüm kanallara veya belli kanallara distribütörlük sistemi ile yapacaksak, distribütörümüzü hangi kriterlere göre seçeceğimizi biliyor muyuz?
 - Satıő noktaları ile dönemlik veya yıllık promosyon, stand, diğer mağaza içi aktiviteler için bir anlaşma yaptık mı?
- Satıő ekibimizi oluőturduk mu? Sorumluluk alanlarını (coğrafi / bölgesel / satıő kanalı) ve hedeflerini belirledik mi?
- Satıő bütçemizi oluőturduk mu? Gelir, gider, başabaő ve kara geçme noktaları