

Mit kezdünk azzal, amit nem tudunk eladni?

Avagy a bedöglött készletek eltüntetésének módozatai.

Copyright © 2018 Kiss László, Kapcsolat: klaszlo197@gmail.com, Minden jog fenntartva.

A jegyzet egészének vagy bármely részének felhasználásához, sokszorosításához, interneten való megosztásához a szerző írott engedélye szükséges. Az engedély nélkül való felhasználás, sokszorosítás vagy interneten való megosztás minden esetben polgári peres feljelentést von maga után. **A tanulmány útmutatóul szolgál, az abban foglaltak bevezetését mindenki csak saját felelősségére alkalmazhatja.**

Ebben a jegyzetben olvashatsz olyan ötleteket is melyeket más jegyzetben nem találsz meg, de mivel igyekeztem minden általam és a volt vevőim által alkalmazott ötleteket is összeszedni, ezért néhány esetben ráismerhetsz olyan ötletekre is, melyek már más kiadványaimban is szerepeltek. Remélem ettől függetlenül hasznos olvasmány és útmutató lesz a számodra.

A Duplázd meg a bevételed! című e-book, 3. pontjában a megfelelő forgási sebesség kialakításáról olvashattál elég részletesen. Azt, hogy az árukészleted milyen forgási sebességgel frissül vagy cserélődik le teljesen, nagyban befolyásolja, az, hogy a nehezen eladható árudtól, meg tudsz-e szabadulni, vagy sem. Mindenképpen elmondható az, hogy az alábbiakban leírtak közül bármelyik lehetőséget is használd ki, vagy akár többet is egyszerre, mindenképpen igyekezz arra törekedni, hogy az árud egy rendszer alapján folyamatosan elhagyja a boltodat.

Egy idő után nagyon sok ruha halmozódhat fel. Általában elmondható, hogy minden 10 kitett, kiakasztott ruhából 1-2 nem kell el egy-két hónapon belül. Tehát a szezonjában. Ezeket a ruhákat beragadt készletnek tekinthetjük.

Ezeknek a készleteknek egy része nagyon szép eladható áru, csak még nem jött el a vevője. Más részük a problémás méretek közül való. Például inkább tinikre való ruha méret (pl. 32-36-os nadrág, vagy XS-es blúz), de fazonja vagy színvilága miatt inkább a 40 éven felülieknek való. Ebben az esetben elég szűk az a réteg, aki az ilyen ruhákat keresi, lévén a 40 év feletti korosztályra általában nem az XS-es méret a jellemző. Vagy pontosan az ellenkezője: 56-62-es női méretű a ruha, és ebbe a magas méret kategóriába is csak igen kevesen férnek bele. Mi is

küzdöttünk az ilyen nagy méretekkel, de egy idő után már kialakult az a vevőkörünk, aki ezt a méretet kereste. Nagyon óvatosan elkértük a telefonszámukat, mondván, ha a nekik megfelelő ruha érkezik, akkor időnként felhívnanánk őket. Mindig megadták, sőt örültek a figyelmességünknek. Amikor pedig összejött 5-20 ruha már az Ő méretükben, akkor felhívtuk őket, elmondtuk milyenek a ruhák és kértük, hogy személyesen is jöjjenek el. Főként a nadrágok esetében fordult elő, hogy egyébként 56-os méretet hordó személy még a 62-es méretet is megvette, mondván, a varrónője majd átalakítja. Még így is olcsóbban jön ki, mintha újonnan megvenné 9-15.000 Ft-ért.

Tudok olyan piacon áruló kiskereskedőről, aki az udvarán egy 50 m²-es épületet húzott fel az elfekvő készleteinek a tárolására. A végén már azt sem tudta, hogy melyik zsákban mi van, csak tárolta őket. Elmondása szerint olyan 4-5 tonna lehet a készlete. Az ilyen állapotok kialakulását minél hamarabb meg kell előzni. Egy másik kirívó esetben a boltjában főleg krém ruhát áruló hölgy, bár az üzlethelyisége csak kb. 20 m²-es az elmúlt 15 évben megközelítőleg 3 tonna ruhát halmozott fel a raktárjában, mint beragadt készletet. Sajnos ezekben az esetekben mivel sokáig voltak tárolva a ruhák egy részük már valószínűleg divatjamúlt ruhadarabbá vált és így szinte eladhatatlanná vált, míg időben továbbadva ki lehetett volna belőlük venni legalább az értékük egy részét.

Lentebb, az első 3 pontban az akciózás fajtáit írom le, de egyes kiskereskedők véleménye alapján ez a legrosszabb mód, ahogy megszabadulhatunk fölös készleteinktől. Egészen egyszerűen az a meglátásuk, hogy az akciók során hozzászoknak a túlzottan alacsony árhoz a vevők és a valós, a bolt számára igazán nyereséget hozó árakat már nem akarják elfogadni. Mindenkire rábízom ennek eldöntését.

Mi magunk azonban sikerrel alkalmaztuk a boltjainkban például az 50 Ft/db-os hetek akcióját (évente 2x). Folyamatosan használtuk az akciós válfasort, melyen mindig 40-50 db ruha volt megtalálható heti többszöri feltöltéssel. A vevők kialakult szokása lett, hogy belépés után azonnal az akciós válfasort nézték át. Az akciós ládát időközönként alkalmaztuk, de mindig nagy sikerrel.

Sokakban felmerülhet a kérdés, hogy honnan lehet azt tudni a boltban lévő nem ritkán több ezer ruha közül, hogy mely ruhák azok, amelyek már bedöglött árukészletnek tekinthetők.

A válasz erre a kérdésre a színjelölés a ruhákon lévő cédulákon. Javaslom mindenki részére, aki tudni szeretné azt, hogy egyes ruhák milyen régóta vannak már a boltjában, hogy amikor felárazza a ruhákat és a boltba bekerülnek, akkor egy egyszerű színjelöléssel lássa el a címkét. A legolcsóbb módja ennek, ha színes ceruzával vagy filccel (vigyázat ez nyomot hagyhat a ruhán is!) már a felárazáskor húzunk

egy vonalat a címkére. Bonyolultabb és költségesebb megoldás ha színes öntapadós címkéket alkalmazunk a jelölésre, erre is van példa: (<http://shop.jelolestechnika.hu/spl/914284/Szines-cimkek>)

Ha a naptárunkba feljegyezzük, hogy melyik héten melyik színnel jelöltük a behozott ruhákat, akkor hétre pontosan meg tudjuk később mondani, hogy milyen régen van már készleten a ruha. A jelölésben az a jó, hogy míg a vevő számára a színjelölés nem hordoz információt, addig nekünk nagy segítséget jelent a készletgazdálkodásunkban.

A következőket lehet tehát tenni, a bedöglött árukészlet eltüntetésére:

1. Akciós asztal/láda

Tarthatunk az üzletben mindig egy akciós asztalt, amelybe a 'bedöglött' ruhákat olcsón, darabáron értékesítjük. Egyes üzletekben mindig van ilyen láda, amelyben minőségtől függően 50-100-200-500-1000 Ft-ért lehet turkálni. Egy vállfás turiban ez visszaadhatja a vevőknek a „turizás” élményét. A vevők nagyon szeretnek asztalokon illetve ládáknak válogatni, hátha valamilyen „kincsre” bukkannak. Ha valóban jó dolgokat teszünk bele, meg tudjuk adni nekik ezt az örömet és szívesen megszabadítanak így bennünket a régi áruinktól.

2. Akciós válfasor

Akciós válfasoron mindig kitehetünk 20-50%-al leárazva ruhákat. Ha ezt hetente frissítjük, lehet, hogy sokan csak azért fognak bejönni, hogy megnézzék van-e nekik valami olcsó „csemege”.

Egy kilós áron forgalmazó kiskereskedő ezt oly módon is alkalmazta, hogy az ellentétes szezon ruháit is kint hagyta a boltjában és azokat folyamatosan az akciós válfasoron értékesítette. Ez egy elég nagy üzlethelyiséggel rendelkező boltban tette meg (kb. 70m²).

Még mindig jobb, ha olcsón eladjuk, akár áron alul is a ruhát mint, hogy hónapokig benne álljon a pénzünk.

3. Egy hétig 50 Ft/db minden

Egy kiskereskedőnk (aki a boltjában csökkenő árasan értékesítette az áruját és a beragadt áruja általában csak az első és a másod osztályú

ruhái voltak), negyedévente 1 hétre a teljes bolti árukészletét bevitte a raktárba és helyette a beragadt árut tette ki. Ilyenkor 50 Ft/db áron kiárulta a beragadt készlet 2/3-át. Előtte nagy reklámot csinált neki, hogy az egész város tudja, hogy nála most egész héten minden 50 Ft/db lesz. Minden nap a beragadt készletéből új és új zsákokkal frissítette az asztalon lévő kínálatot. Volt, aki minden nap eljött átfésülni a frissítést!

Olyanok is eljöttek, akik még soha nem jártak a boltjában, mert kíváncsiak voltak, hogy mit adnak itt 50 Ft/db áron. Az akciós héten mindenkinek megemlítette, aki az üzletbe bejött, hogy a következő héttől már megint a megszokott, magas minőséget fogja árulni megfizethető áron. Így két legyet ütött egy csapással. Megvették az emberek a beragadt készletét és új vevőket is szerzett, akiket inkább a magasabb minőség érdekelt volna. Nagyon jó reklám volt ez neki!

4. Piacosoknak eladni ár alatt

Piacosoknak el kell adni a beszerzési ár alatt. A piacon értékesítők is, az általunk is látogatott vagy hasonló nagykereskedésekből vásárolnak.

Ők általában vagy az extra-első osztályt vásárolják, vagy az originál gyűjtő zsákos termékeket. Ha az extra ruháinkat első osztálynak megfelelő áron értékesítjük feléjük, akkor szívesen megvásárolják azt.

Számukra a mi „beragadt” árunk nem feltétlenül számít eladhatatlannak, mivel általában több piacon is árulnak, ezért egy olyan kör részére értékesítenek, akikkel mi általában nem találkozunk. Amennyiben így szeretnél te is megszabadulni a készleteidről, érdemes hosszú távú kapcsolatban gondolkodni és a piacos kiskereskedőt **rendszeresen**, mondjuk havonta 1-2-szer ellátni új áruval. Az alacsony ár ne rémisszen el, hiszen a bevételből új árut tudsz venni. Amelyet magas áron el tudsz adni.

Egyik ismerősünk éveken keresztül ebben a rendszerben szabadult meg a felesleges ruháktól. Mindig figyelt arra, hogy a piacos vevői is jól járjanak, hiszen csak akkor lesz a számukra is fontos ez a kapcsolat.

5. Bizományi értékesítés

Az előzőtől úgy gondolom, hogy ez egy kicsit rosszabb megoldás, de erre is találunk példát.

Bizományba ki kell adni olyan piacosoknak, akik **csak** a mi ruháinkat értékesítik – tudok olyan kiskereskedőről, akinek folyamatosan két fiatalember árulta a 'bedöglött' ruháit.

Az igazsághoz az is hozzátartozik, hogy a kiskereskedő original gyűjtő zsákos terméket vett folyamatosan és a piacosoknak adta oda az első osztályú árut és a beragadt készletet, maga pedig árulta a krém-extrát.

Az alábbi rendszer alkalmazták: mivel a fiatalembereknek is így érte csak meg kiállni a piacra ezért minden héten kaptak min.50 kg ruhát, amelyet a kereskedő állított össze a bolt készletéből. Így a kereskedő is arra volt kényszerítve, hogyha nem volt meg a mennyiség, akkor is oda kellett adni az árut, hogy a rendszer fenntartható lehessen. Így sokszor azok a ruhák is a piacosoknál landoltak, amelyek még nem voltak igazán beragadt készletnek tekinthetőek. Mivel ilyenkor általában szép ruháról volt szó, így a fiatalemberek is nagyon jól jártak. Az elszámolás az eladott ruhák után járt kilós rendszerben, melyet havonta mérlegeltek. A rendszer nagy előnye az, hogy a bolt vevői így valóban mindig friss áruval tudtak találkozni, és a piacosok áruja is hetente tudott frissülni. Mivel egy hónapnál tovább nem őrzött meg semmit, így sosem volt beragadt készlete, mindig „friss” és újszerű volt a választéka és nagy forgalmat tudott így elérni, mert a vevői sűrűn visszajártak hozzá. Ez az üzlet csak holland ruhát árult és a 40m²-es bolt 3 alkalmazott és a tulajdonos megélhetését tudta így biztosítani, plusz a két fiatalemberét a piacon. Az eladhatatlan beragadt ruhák egy idő után vissza lettek véve a piacosoktól és azt géprongyként értékesítette a bolt tulajdonosa.

Mivel sok szép ruhát kaptak a fiatalemberek tőle (a sok kacat mellett), ezért nekik is megérte kijárni a piacra és ez a rendszer nagyon jól működött. Amikor én találkoztam vele, akkor már több mint 2 éve ebben a rendszerben dolgoztak.

6. Interneten ruhacsomagként kell értékesíteni

Az interneten ruhacsomagként értékesíteni lehet. Méret szerint leválogatva sokan csomagban megvásárolják az internetről például a gyerekruhákat vagy a női felsőket.

Hogyan kell ezt csinálni? Tegyéél például 5-10 db 110-es ruhát egy csomagba, és azt tedd fel a nettre. Akár a Facebookos csoportokba, de az internetes piacterekre is kiteheted (Jófogás, Vatera). Tudok olyan értékesítőről, aki évente több mint 200 ilyen csomagot postáz ki!

Mennyi lehet ezeken a csomagokon a nyereség?

Kalkuláció: 50-200 Ft/db egy I. osztályú gyerekruha beszerzési ára. Egy csomagba vegyesen kerül 50 és 200 Ft-os beszerzési áru ruha is (súly szerint más ára van egy nadrágnak és más egy pólónak is). Ha az átlagárat 125 Ft-nak vesszük, az 10 db ruhára kivetítve: $10 \times 125 \text{ Ft} = 1.250 \text{ Ft}$. De a hölgy egységesen 200-250 Ft/db áron teszi ki őket. 10 db ruha az 2.000-2.500 Ft, vagyis minden ruhacsomagon van 750-1.250 Ft nyeresége. Évente 200 csomagja megy el az $750 \times 200 = 150.000 \text{ Ft}$ ($1.250 \times 200 = 250.000 \text{ Ft}$) és nincs beragadt készlete gyerekruhából. A vevői már csak a nevére keresnek rá, mert visszajárnak hozzá.

7. Géprongyként eladni!

Ha géprongy minőségről van szó, akkor gépműhelyekbe, autószerelőkhöz, festőknek illetve festékboltokba be lehet vinni - ezek a cégek havi szinten 10-30 kg kéztörlőt is elhasználnak. 150-250 Ft/kg-os árat is fizetnek érte. Figyelem: ha a ruha anyaga 80%-ban pamut, az már elfogadható géprongy minőség. Válogassuk ki ez alapján a ruháinkat és valamilyen átlátszó zsákban szépen összehajtogatva, gusztusosan kínálva állítsunk össze egy csomagot. Majd keressük meg őket vele.

Tegyük fel az internetre is, mint állandóan kapható árut. Három-négy állandó vevő, már komoly mennyiségektől tud megszabadítani bennünket.

A jelentkezők telefonszámát címét, gondosan őrizzük meg, hogy egy újabb mennyiség keletkezésekor már tudjuk, kihez fordulhatunk.

8. Ajándékba!

Talán sokaknak ez a megoldás nem túl szimpatikus, hiszen olyan áruért, amelyért mi pénzt adtunk, nem mindenki szeretné azt ajándékba adni másnak. Mégis sok kiskereskedő él ezzel a lehetőséggel. Az egyetlen előnye ennek a megoldásnak az, hogy rengeteg időt lehet vele megtakarítani és azt az időt értékesítésre, marketingre és egyéb a vállalkozás részére fontos tevékenységre lehet fordítani. Mindazáltal ezt a lehetőséget azok részére ajánljuk, akiknek a boltja elég jó bevételt hoz és az a havi pár ezer forint, amely a beragadt áru elajándékozásából befolyyna, nem rengeti meg az üzlet anyagi helyzetét.

Ajándékba kétféleképpen adhatjuk a ruháinkat:

- Az egyik esetben, ha **a vásárló vevőknek** felajánljuk(!), hogy az ajándék darabok közül választhatnak 1-2 darabot, ha valami megtetszik nekik. Ezzel egy jó pontot szerzünk náluk. Amelyet ha másoknak is elmondanak új vevőket szerezhethetünk. Érdemes az ilyen akciókat csak időnként és rövid ideig tartani - mondjuk egy héten keresztül -, mert akkor nagyobb a hír értéke, és jobban becsalja a már vásárlók barátnőit, ismerőseit a boltunkba.
- A másik lehetőség, ha odaadjuk a családsegítőnek – mi például (és sok más kiskereskedő is) ezzel a lehetőséggel is élünk. Sajnos sok rászoruló család öltözik így fel, minden évben.

Miért jó az, ha akár így is, de megszabadulunk a felesleges árukészletünktől? Sok kereskedő elköveti azt a hibát, hogy hónapokig SŐT(!) évekig őrizgetik a ruhákat és ez nem ösztönzi őket árubeszerezésre, kreativitásra az értékesítést illetően. Azzal nyugtatják magukat, hogy „hát van elég áru most is, vegyék meg azt a vevők”. Pedig a vevőkör már látta egyszer, kétszer, tízszer is akár azt a ruhát és már döntött róla, hogy neki bizony nem kell! Ezért van meg még mindig!

Sajnos ez olyan gondolkozás, amelybe a nagy autó gyáros Henry Ford is majdnem belebukott. Azt mondta, amikor még a Ford T model szinte uralta az olcsó ára miatt a piacot: „Bármilyen autót hajlandó vagyok a vevőknek legyártani, ha az fekete.” Ragaszkodott a saját elgondolásához, hogy csak a fekete autó a szép és mire kapcsolt, hogy baj van ezzel a rögeszméjével a többi autógyár a fehér és a színes autóival jelentős piaci részesedést szerzett.

Tehát minél többször frissítsük a készletünket, változtassunk, a vevők szeretni fognak hozzánk bejárni, mondván: „Mert nálunk mindig valami új dolog van”.

9. Vegyes csomagként értékesíteni más kereskedőknek

Egyik gyermekruha kiskereskedő partnerünk a következő módszert alkalmazta az első osztályú ruhák és a beragadt krém-extra ruhák értékesítésére: 10-20 kg-os ruhacsomagokat készített 70-30 vagy 60-40%-os arányban. Ezekben a csomagokban bébi és gyerek ruha 140-es méretig minden előfordult. Nagyon figyelt arra, hogy sem foltos, sem szakadt, lyukas ne kerüljön a csomagokba. Majd ezeket a csomagokat a Vaterán meghirdette. Nem sokan jelentkeztek rá, de idővel kialakult 3 fix vevője, akik rendszeresen havonta 1-2 alkalommal keresték nála ezeket a

ruha csomagokat. Idővel, már olyan igény volt rá, hogy nem mindig tudta kielégíteni a „nagy” vevői igényét.

10. Webáruház folyamatos árucserével

Az Online használtruha vállalkozás indítása és működtetése című e-bookban már említettem ezt a módszert, de most ismét utalnék rá. Egyes használtruha boltot üzemeltetők, készleteik egy részét a Facebookon vagy saját webáruházukba is felteszik. Sokan alkalmazzák azt, hogy egy-egy ruhát csak 1 hónapig tűrnek meg a boltjukban illetve a webáruházban is, majd ezt követően átkerül a webáruházból a boltba, és a boltból a webáruházba a ruhadarab.

Mivel maga a feltöltés elég hosszadalmas munka, még a profiknak is kb. 6-8 percükbe kerül (bábu öltöztetés, megvilágítás, fotó, feltöltés, ismertető megírása), ezért ezt folyamatosan akár naponta érdemes végezni, vagy hetente rászánni egy napot. A jegyzet elején említett színjelöléssel egyértelműen azonosítani lehet, hogy melyek azok a ruhák, amelyeket ki kell már venni a bolti készletből, a webáruházban pedig egyszerű szűréssel látni tudják azokat a darabokat, amelyeket ismét vissza lehet tenni a bolti készletbe. A rendszer egyik előnye, ha a ruhadarab még a következő hónapban sem megy el, akkor csak elég a korábbi feltöltést aktiválni és a ruha ismét fent van a webáruházban.

Ennek a módszernek az egyik legnagyobb nehézsége, az, hogy a webáruházak látogatottsága elég sok idő alatt éri el azt a szintet, amit a fizikai bolt akár naponta teljesít. Egy webáruház, de akár a saját Facebookos webáruházhoz, hogy a Google megtalálja 6 hónapos üzemelési idő kell, amelyet bizony ki kell várni úgy, hogy a belőle befolyt bevétel szinte egyenlő a nullával. Ezért a következő lehetőséget én jobbnak tartom, bár mindkettő működésére találunk példákat.

11. Közös bolt és webáruházi készlet

A mai modern időkben (kb. 2010 óta elérhető ez a lehetőség) már lehet készíteni vagy akár bérelni olyan webáruház rendszert is, amely raktárkészlet kezelői programmal is rendelkezik, és ebben egy új lehetőség rejlik a számunkra is.

A pénztárgépünket össze kell kötnünk a webáruházunkkal. Ezt követően minden egyes ruhát egyedi vonalkóddal kell ellátnunk. Ha valaki

vásárol a boltban és megveszi a ruhát a ruha azonnal vagy eltűnik a webáruházi készletből is, vagy ami még jobb megoldás, ha csak a ruha mondjuk 48-72 órán belül kerül ki a webáruház készletből, de a ruha alatt megjelenik az a felírat, hogy „eladva”. Így más webáruházi látogató is látja azt, hogy mások is vásárolnak nálunk és így ők is nagyobb kedvvel teszik ezt ezután.

A probléma akkor van, ha mondjuk 1000-ből egy alkalommal valaki éppen a kosarába teszi a ruhát a webáruházban, és a bolti vevő is szeretné azt a ruhát megvásárolni. Ebben az esetben két dolgot tehetünk, mindenki döntse el, hogy melyikkel él:

- Előnyben kell részesítenünk a bolti vevőt, hiszen a webáruházban lévő még ürítheti is a kosarát fizetés helyett, míg a bolti viszont már fizetne. A fizetést manuálisan engedélyeznünk kell a pénztárgépben a webáruház vevőt pedig értesíteni kell, akár utólag is, hogy sajnos a ruhát nem tudja megvásárolni. tulajdonképpen ekkor az történt, hogy mindkét vevő ugyanazt a ruhát bele tette a kosarába, de az egyik hamarabb fizette ki, és így övé lett a ruha.

- A másik és talán becsületesebb megoldás, ha a bolti vevővel közöljük, a valós helyzetet vagy eseményt és elnézést kérünk a rendszer miatt. Majd a ruhát eltesszük a webáruház vevő részére.

12. Forgasd az árut a raktár és a bolt között egy ideig

A Duplázd meg a bevételed 3. fejezetében olvashattad az alábbi lehetőséget is, amellyel ugyancsak sokan élnek. Ezek a kiskereskedők tulajdonképpen a raktárkészletüket folyamatosan felduzzasztva tartják és a boltban inkább kevesebb, de jól átlapozható, átlátható készletet tartanak. Biztos lehetsz abban, hogy azok a kiskereskedők, akiknek a boltjában olyan szorosan vannak a ruhák, hogy szinte lehetetlen, akár csak pár centit is arrébb tolni a ruhákat, nem ezt a módszert követik.

Tehát a módszer a következő: tegyük fel, hogy a boltodban 2000 db ruha fér fel a vállfákra úgy, hogy a vállfák között mondjuk 2 cm távolság (1,5 újszélesség) van. Vagyis levegősen vannak a ruhák kínálva a vevőknek. Tartani kell még a raktárban kb. 3x300 db ruhát, amelyek 300 db-os egységekben vannak egymástól elkülönítve. Ez összesen 900 db ruha, azaz a bolti készleten felül plusz 50% raktár készlet. Ha Te mondjuk, minden hétfőn hozol be a boltodba új árut, és ilyenkor kb. 200 db új ruhát hozol be, akkor tedd ezt úgy, hogy hétfőnként a bolt

készletéből leveszel 300 db régebbi ruhát és kiakasztod helyette az újonnan érkezett 200 db ruhát és plusz felakasztod a raktárból a legrégebben a boltból bevett 300 db ruhát. A beszedett 300 db ruhát pedig zsákold be és a zsákot lásd el az aznapi dátummal. Csütörtökre, már biztosan lefogyott a ruháid egy része itt az idő, hogy ismét feltöltsd a bolti készletet. Ekkor ismét vegyél le a vállfáról 300 db ruhát, zsákold be őket, majd lásd el az aznapi dátummal a zsákot. Hozd ki a raktárból a legrégebbi dátummal rendelkező 300 db-os zsákodat és akaszd ki a ruhákat a boltba. A leírt műveletet minden hétfőn és csütörtökön ismételd meg.

Mivel a vevők kb. 2 hét alatt hajlamosak elfelejteni a ruhákat, amelyeket már láttak, ezért ezzel a módszerrel el tudjuk érni azt, hogy folyamatosan úgy érezzék, hogy új áru van a boltunkban. Ez jó hatással lesz a forgalmadra is. Mivel a 300 és az 500 db ruha fel vállfázása nem 5 percbe kerül, a vevőidnek hetente 2x azt az élményt fogod adni, hogy éppen új áru érkezett hozzád (vagyis a fel vállfázást érdemes nyitvatartási időben folyamatosan végezni). Jobb lesz a forgalmaid és a hétfői új árud mennyisége is 200-ról remélhetőleg emelkedni fog.

Ezzel a rendszerrel kéthetente szinte 50-70%-ban ki fog cserélődni a boltod készlete.

Természetesen ebben az esetben is lesznek olyan ruháid, amelyek eladhatatlanok, nagyon feltűnőek, színük, vagy a szabásuk miatt és ezért mindenki azonnal rá fog ismerni, akárhogyan is forgatod őket a bolt és a raktár között. Ezeket a ruhákat időnként a többi módszerrel kell kivenned a bolti és a raktár készletedből egyaránt (akciók, internetes értékesítés, elajándékozás, stb.).

12+1. Az áru forgatása több bolt között

Erről nem szeretnék sokat írni. Az áru készlet értékesítésének a legjobb módja, az, ha több boltban is tudsz értékesíteni és egy bizonyos rendszer alapján, amely akár a hétfői és a csütörtöki árucseré is lehet, nem a bolt és a raktár, hanem a két-három bolt között forgatod az árukészleted egy részét. Így elkerülöd azt, hogy a ruhák a raktárban vannak a vevői szemektől távol, s így a megvásárlásukra sincs lehetőség.

Többen a tőke hiányra hivatkozva nem indítanak újabb boltot, ha azonban lenne megfelelő tőkéd, akkor élnének a lehetőséggel. Az Ő részükre íródott a *Duplázd meg a bevételéd* című e-book 9. fejezete:

„Duplázd meg a boltodat! Jó de nincs rá pénzem! Hat lehetőség, amelyre nem is gondoltál, de amelyet kihasználhatsz!“. Érdemes átnézned azt a fejezetet is, és élni valamelyik lehetőséggel.

Remélem megtalálod a fentebb leírt ötletek közül azt, amelyik a leginkább megfelel a vállalkozásodnak vagy a lehetőségeidnek.

Kiss László, 2018