



**Dagskassa
43.000:-**



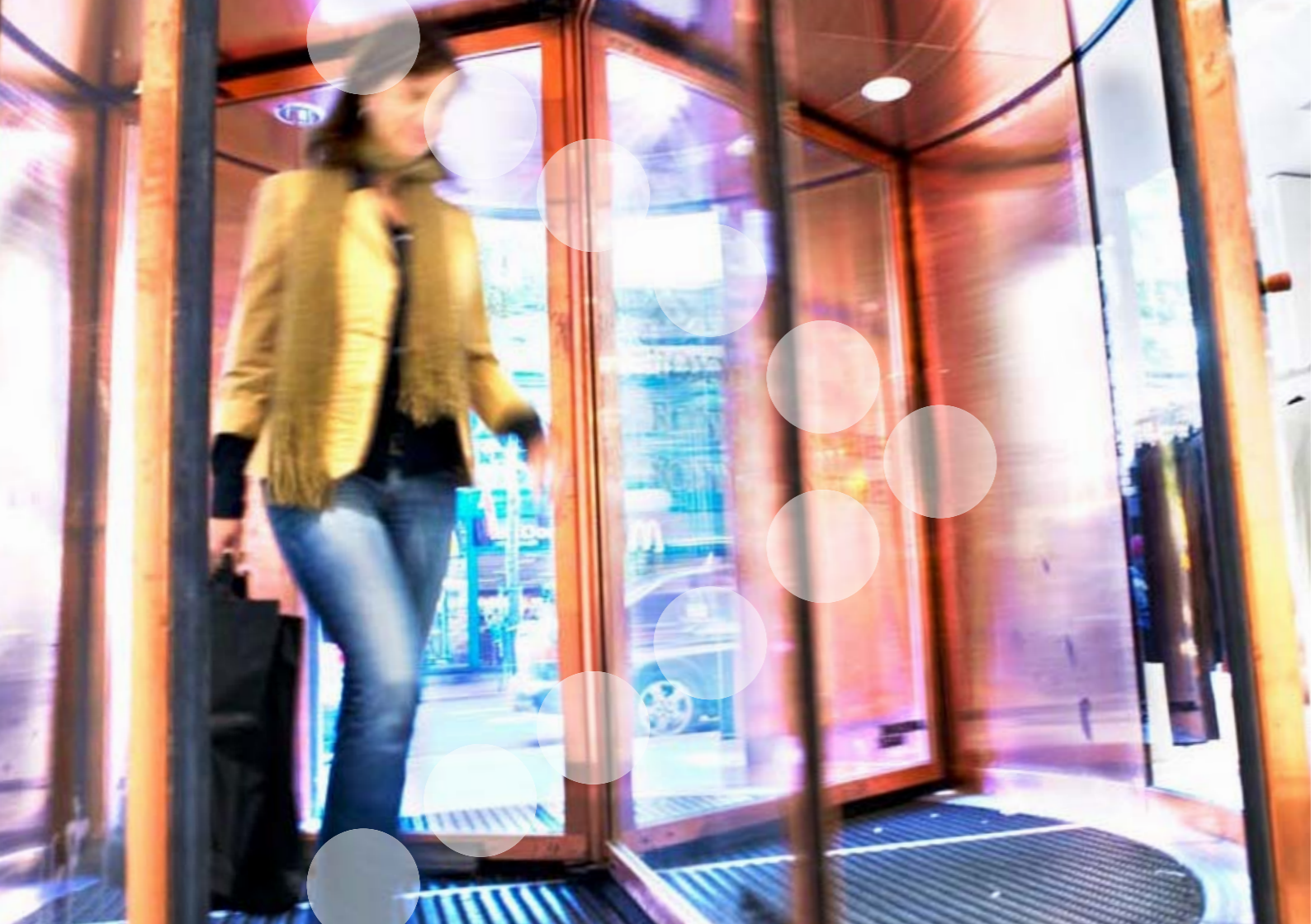
**Dagskassa
92.000:-**

Samma butik – men två helt olika resultat...



SEEYOU™

– för bättre kundupplevelse



Ofta är det svårt att sätta fingret på varför vissa butiker säljer bättre än andra

Vad är det som de framgångsrika butikerna gör som de andra inte gör?

Framgångsfaktorerna

Framgångsfaktorerna kan vara flera; butiken och dess utformning är optimal, butiksmaterial finns på plats, säljarna frågar kunden om deras behov och vet hur man arbetar med merförsäljning, kampanjer följs upp i butiken osv.

Visste du att...

nästan 70 % av de som slutar handla i en butik anger dålig service som orsak.

Henrik Ström, försäljningschef, Skoda, Sverige

Vi är helt beroende av våra återförsäljares affärsmässighet, kunskap och engagemang. Därför mäter vi detta regelbundet med Mystery Shopping och använder sedan resultaten vid beslut av utbildning och som direkt feed-back till våra återförsäljare.

Tänk om

- ... du visste vilka butiker som inte fått upp kampanjmaterialet.
- ... du visste i vilka butiker säljarna inte har kunskap om aktuell kampanj.
- ... du fick kunskap om vilka delar som säljarna behöver få mer kunskap om.
- ... du fick en omedelbar indikation på vilka butiker som inte håller butiksytan i ordning.
- ... du fick en tydlig signal på var i kundvarvet butikerna kan förbättra sig.

Då skulle du kunna sätta in åtgärder direkt

- ... så att försäljningen maximeras och dina kampanjinvesteringar blir effektiva.
- ... så att du kan utbilda personalen på de delar där det finns mest behov.
- ... så att du kan premiera de bästa och be dem berätta hur de gör.

Nilla Petersson, retail- & operationmanager, Nokia, Skandinavien

”Vi använder Mystery Shopping för att se om och hur återförsäljarna säljer våra produkter och vilka argument som används. Vi mäter i alla Skandinaviska länder och resultaten används sedan för att utarbeta strategier för hur vi på bästa sätt kan utbilda och informera våra återförsäljare om Nokias produkter och kampanjer.”

Visste du att...

när plats, pris och utbud inte längre är unikt, blir ofta god service den avgörande skillnaden.

