

Pojmovno poglavlje

1) Sta je uspesna trgovina?

Mnogi ljudi su optereceni zeljom da obavljaju drustveno ugledan posao. Po pravilu takvim osobama je znacajnije da dobro, lepo izgledaju umesto da marljivim radom dodju u takav položaj i ostvare se u poslu samo na osnovu svog zalaganja.

Trgovina je skola marljivog rada, strpljenja i mudrosti.

Nije ni uvek dovoljno imati dobru robu i razradjenu radnju, jer se dobri rezultati mogu ocekivati samo ukoliko su sa podjednakom paznjom i ostali poslovi koji prate jedan poslovni poduhvat razradjeni i planirani.

Invetivnost, marljivost, pronicljivost, kreativnost su neke od cinjenica koje moraju biti deo svakog trgovackog biznisa da bi opstao u dobu izrazene konkurencije.

Dakle uspesno preduzece ne mora biti veliko, vec mora stvoriti i pokazivati tendenciju za daljim rastom i razvojem, sa dobrom organizacijom posla, ambicioznim, smelim i preduzimljivim kadrom.

Ukoliko trgovac krene u biznis samo da zaradi novac- najverovatnije nece uspeti. (Hal)

Uspesno trgovacka firma je ona koja stekne i zadrzi svoje kupce.

Kanali prometa

2) Protok resursa

Putevi kojima se roba transponuje od primarnih proizvođača do finalnih korisnika nazivaju se kanalima prometa i svaki uspesan trgovacki preduzetnik treba biti upoznat sa osnovnim tokovima prometne aktivnosti.

Preko trgovine se odvijaju tri glavna toka prometnih aktivnosti a to su:

-protok roba i usluga (tok robnih vrednosti)

-protok novca (tok novcanih vrednosti)

-protok informacija

3) Kanali prometa

Kanali prometa u trgovini se sastoje od:

-kanala nabavke

-kanala plasmana

U zelji da zadovoljim potrebe potrosaca pružajući im kvalitetne i pristupacne proizvode takodje i raznoliki asortiman proizvoda cime cu steci nove a zadržati stare kupce svoj biznis cu razvijati na taj nacin tako sto cu ga razvijati kroz vise kanala prometa.

4) Skica kanala prometa

DOBAVLJACI-PRODAJNI OBJEKT-POTROSACI

PROIZVOĐJAC-PRODAJNI OBJEKT-POTROSACI

5) Bransa

Opredelicu se za uslužni (maloprodajni) objekat, u kome ce proizvođači i uslužitelji biti u direktnom kontaktu sa korisnikom. U ovakvom sistemu uslužitelj ce na direktan nacin prezentirati proizvode, direktnim kontaktom uslužitelj ce saznati zelje korisnika i pomoci mu pri izboru, pružiti mu potpunu paznju i na taj nacin potpunije ispuniti njegove potrebe. Proizvođači sa kojima zelim da upoznam buduće korisnike-kupce su vrhunskog kvaliteta, sa cenama prilagodjenim nasem trzistu i standardu.

6) Proizvodi i usluge

Prodajni asortiman ce sacinjavati dekorativna kozmetika, proizvodi za negu tela, lica i kose, stranih proizvođača-vrhunskih svetski priznatih firmi, ali i domacih proizvođača tako da se mogu zadovoljiti potrebe i najprobirljivijih potrosaca. Moje opredeljenje za ovu vrstu proizvoda se bazira na cinjenicama da potreba za odrzavanjem higijene, zdravlja i lepote svakog modernog muskarca/zene neprestano raste, a ciljna grupa kojima zelim predstaviti svoje proizvode je izuzetno velika te mi to pruza mogucnost rasta i razvoja ovog biznisa.

----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE PREUZETI NA SAJTU. -----

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com