

# 매출증대 전략

동양기전 (013570) · 일간(90일) · 이평 5 20 60 120 240

THINKPOOL



# Contents

1. 매출, 이렇게 해야 늘어난다
2. 점포 설계로 매출증대
3. 판매 촉진 방법으로 매출증대

# 매출, 이렇게 해야 늘어난다

- 1) 점포주인의 경영철학이 명확해야 한다.
- 2) 운영원칙은 반드시 세워야 한다.

### 3) 최고매출점포의 4가지 조건

첫째, 우량한 입지라는 요인을 보면, 점포사업의 성공을 위해서는 우수한 입지에 점포를 개점하는 것이 그 성공의 80% 정도를 좌우하게 된다.

둘째, 우수한 상품이라는 요인을 보면, 점포는 고객에게 상품을 진열, 제공하는 장소이므로 점포의 핵심은 상품이라고 할 수 있다.

셋째, 고객서비스라는 요인을 보면, 고객에 대한 성의 있는 서비스는 매출을 올리는데 있어서 기본적으로 중요한 요소라고 할 수 있다.

- ① 깨끗한 매장이다.
- ② 종업원이 친절해야 한다.
- ③ 빠른 서비스를 제공해야 한다.
- ④ 종업원의 복장, 용모이다.

넷째, 마케팅력이라는 요인을 보면, 우수한 상품력, 훌륭한 서비스가 준비되어 있더라도 이것만으로는 많은 고객을 점포로 끌어들이는 데는 역부족임.

**점포에서의 적극적인 고객유치를 위한 마케팅력이 필요한 것임.**

**구전에 의존하는 것이 아니라 지역 사회에 자신의 점포를 적절한 방법을 사용하여 선전함으로써 점포의 존재를 알리는 것이 중요함.**

결론적으로 매출이 좋은 점포는 고객이 많이 오는 점포이고, 고객이 많으면 점포는 **매출우량점**이 되는 것임.

▶ 매출우량점이 되기 위해 고객을 점포로 끌어들이는 3가지 방법

첫째, 고객의 인지율을 높이는 방법

둘째, 고객의 내점률을 높이는 방법

셋째, 고객의 회유력을 높이는 방법으로서 한 번 점포에 들어온 고객이  
점포에 계속 머무르면서 진열된 상품에 관심을 갖게 하는 것

# 점포설계로 매출증대

- 1) 무엇을 파는 점포인지 명확히 하여야 함.
- 2) 간판은 점포의 얼굴임.
- 3) 상품과 상품 간의 관계가 연결된 레이아웃을 만듦.
- 4) 제1 주통로는 고객유인의 지름길임.
- 5) 사계 만드는 진열이어야 함.
  - ① 보기 쉽고
  - ② 구매하기 쉽게
  - ③ 유도력이 있어야
  - ④ 깨끗하게 진열

## 6) 원칙에 충실한 진열을 해야 한다

- ① 연관된 상품을 같이 진열한다.
- ② 잘 팔리는 상품을 잘 보이는 곳에 진열한다.
- ③ 너무 높거나 너무 낮은 곳에 상품을 진열하지 않도록 한다.
- ④ 점포의 이동공간을 넓게 하여 상품이 잘 보일 수 있도록 한다.
- ⑤ 유사상품 간의 상품가격의 비교가 될 수 있도록 진열한다.



▶ 진열을 할 때 기본적인 행동요령은 무엇인가?

- ① 무엇을 진열할 것인가
- ② 언제 진열할 것인가
- ③ 어느 위치에 진열할 것인가
- ④ 누구를 위해 진열할 것인가

## 7) 효과적인 진열의 방법

- ① 용도별 진열
- ② 관련상품의 진열
- ③ 엔드(End)진열
- ④ 이벤트진열
- ⑤ 윈도우진열

## 8) 고객이 편리한 진열을 하여야 한다.

- ① 수직진열
- ② 수평진열
- ③ 판매가격에 따른 진열방법
- ④ 전진입체진열
- ⑤ 점블진열
- ⑥ 크기별 진열

# 판매 촉진 방법으로 매출증대

## 1) 판매 촉진의 목적과 종류

- 고객들이 자기 점포에 있는 상품을 알지 못하면 상품을 사러 오지 않는다. 따라서 점포에서는 고객들에게 자기 점포가 취급하는 상품들을 적극적으로 소개하고 그것을 구입하면 만족을 얻을 것이라는 메시지를 담은 다양한 판매 촉진을 하는 것이다.

(1) 정보를 제공한다.

(2) 고객을 유인한다.

(3) 매출을 유지하기 위해서이다.

(4) 매출의 증대

## (4) 매출의 증대-주위에서 쉽게 접할 수 있는 광고 선정 방법

### ◆ 광고

- ① TV광고
- ② 신문광고
- ③ 잡지광고
- ④ DM광고
- ⑤ 옥외광고
- ⑥ 생활정보신문
- ⑦ 전화번호부 광고
- ⑧ 인터넷의 활용

### ◆ 판매촉진(Sales Promotion)

### ◆ 홍보(PR : Public Relations)

## 2) 점포사업의 효과적인 판매촉진방법

- ① 샘플제공
  - ② 경품제공
  - ③ 가격할인
  - ④ 회원제도
  - ⑤ 전단지 배포
  - ⑥ 지역봉사활동 참여
  - ⑦ 지불조건의 다양화
-

### 3) 판매촉진활동 계획

- (1) 제1단계 : 상황분석 및 자료수집
- (2) 제2단계 : 판매촉진 계획수립
- (3) 제3단계 : 준비
- (4) 제4단계 : 행사 시행 및 정비
- (5) 제5단계 : 결과분석