

НЕДЕЛНО ПЛАНИРЊЕ ПО ИНОВАЦИИ ЗА IX ОДДИНОВАЦИИ. ЗА РЕАЛИЗАЦИЈА НА НАСТАВА ВО ДОМАШНИ УСЛОВИ		
Тихомир Милошевски		
Неделна од 30.03-05.04.2020год		
Задолжителни воспитно образовни активности		
Наставна тема: Основи на финансиската писменост, маркетинг и продажба		
Наставна единица: ВИДОВИ НА ПРОДАЖБА		
Наставник: Силвана Ѓорчевска silvanagjorcevska@hotmail.com		
Наставна единица: ПРОДАЖБА	Цели	Активност
	<ul style="list-style-type: none"> • Ученикот/ученичката да се запознае со различните видови продажба, • Да разбере на што се базираат сите бизниси, • 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Прочитајте а потоа одговорете на прашањата

Видови на продажба

ВИДОВИ НА ПРОДАЖБА

Секој бизнис живее од продажба. Без продажба нема ни бизнис, бидејќи едноставно сите бизниси се базираат на продажба на производ или услуга на купувачите. Така се остварува добивка.

Какви видови продажба постојат?

Врз основа на тоа како се извадува продажбата најраспространети се следниве видови на продажба.

1. Продажба во продажни простории-Едноставно купувачот доаѓа во продавница, разгледува избира што ќе купи, купува и си излегува.

2. Продажба преку закажување на состанок-Овој вид на продажба бара продавачот да закаже состанок заради продажба и на состанокот да го презентира и демонстрира производот со цел да се склучи купопродажен договор.

3.Продажба без закажување на состанок-Честопати од страна на продавачите се користи и овој вид на продажба кога продавачот едноставно стигнува до купувачот или комуницира преку кое било средство за комуникација за да реализира продажба без при тоа претходно да закаже состанок со купувачот.

4.Продажба по каталог-Преку овој вид на продажба претпријатието изготвува каталози кои ги праќа до потенцијалните купувачи,а купувачите можат едноставно да го нарачаат она што сакаат да го купат.

5.Продажба по телефон-Во овој случај продавачот се јавува на телефон на купувачот и се обидува да му продаде специфичен производ или услуга.

6.Е-трговија-Овој вид на продажба станува еден од најпопуларните во последно време и се одвива така што купувачот избира производ од веб-продавницата на продавачот,плаќа со кредитна картичка прекуинтернет,а продавачот му го испраќа купениот производ на домашна адреса.

7.Продажба на саеми-Честопати од компаниите се користи овој вид на продажба,при што во специфичен временски интервал продавачот ги изложува своите производи на саеми кои се однесуваат на специфична гранка на индустријата.Овој вид на продажбаобезбедува доста таргетиран сегмент на купувачи.Потенцијалните купувачи имаат можност да ги видат изложените производи,да ги пробаат,да разговараат со продажниот тим и да одлучат да купат.

ПРАШАЊА:

- 1,Од што живее секој бизнис?
- 2.Врз што се базираат сите бизниси?
- 3.Како се остварува добивка?
4. Какви видови продажба постојат?