

ET

Car@For
Live your dream

NG CHIẾN LƯỢC DOANH CÙNG OR VIỆT NAM



G CHÍNH

01

Tư duy bán lẻ

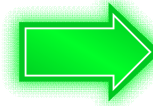
02

3 gia đoạn phát triển kin



MWG (Thế Giới Di Động)	
2004	
≈135.225 tỷ đồng	

**XÂY DỰNG THƯƠNG
HIỆU SẢN PHẨM**



Định vị thương hiệu
thành công

G ĐẾN



**XÂY DỰNG KHÁCH
HÀNG THÀNH VIÊN**



TIN - Tin mới dùng trả



HIỂU - Hiểu mới tái d



CHỌN - Chọn là giải p
dưỡng và bảo vệ sức

ANH TẠ TẠI CFVN

1. ĐỊNH VỊ THƯƠNG

Kiến thức
HP1

ĐIỂM BÁN

Kiến thức
HP3

Kiến thức
HP2

2. XÂY D

THÔNG TIN NHẬP S IGGOLD

3S (Sale - Service

Bán hàng - Chăm

ấn giữ thị trường tại địa

3S mỗi

lai: Người tiêu dùng sẽ
Colos sử dụng đại trà



Bán hàng

Bán hàng theo OPP (1



Chăm sóc

Chăm sóc để có ≥ 30



Bảo trợ

Bảo trợ KH thành NPH

ỢNG ĐIỂM BAN (GMP)

PP dễ bán hàng, giữ được KH

5 NPP làm việc

100 LON

iểm, thời gian, cam kết

10-15 triệu/ tháng

hỏi học hỏi từ kinh nghiệm



TRỊ CHỨC

ĐIỂM BÁN

ng doanh nghiệp trong lòng doanh nghiệp

n để:

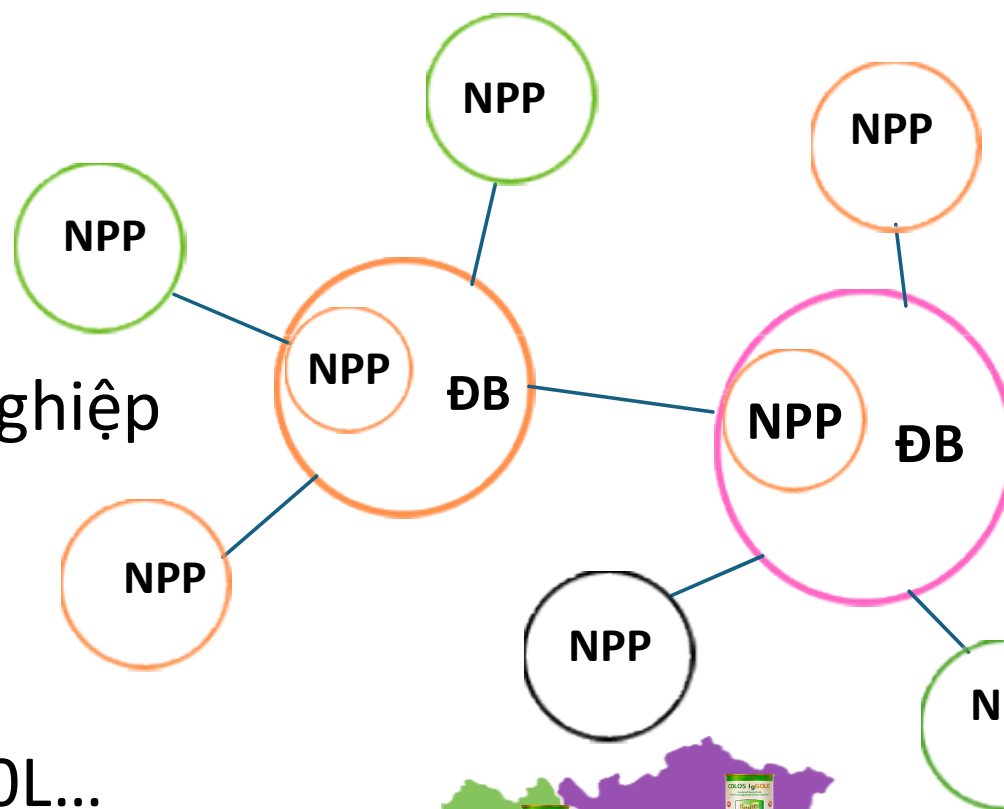
thống kinh doanh

N lớn: 800L – 1000L – 3000L – 10,000L...

n:

- QUẢN TRỊ - NHÂN RỘNG

hữu nhiều chuỗi DB tự vận hành,





XIN CẢM ƠN

QUÝ ANH CHỊ ĐÃ LẮNG NGHE

