

Electro World, YSBS Satış Oyunu'nu Kullanarak Mağazalar Arası Satış Turnuvası'na Başlıyor

MÜŞTERİ HİKAYESİ
ELECTRO WORLD



ELECTRO WORLD

Büyüme hedeflerini gerçekleştirmede satış danışmanlarının eğitimleri önemli bir kilometre taşıdır.

Kurumsal eğitim ve gelişimin bir parçası haline getirilecek olan YSBS ile, satış asistanlarına verilecek eğitimlerin daha akılda kalıcı ve pekiştirici olabilmesi hedeflenmektedir.

Uygulanmaya başlanacak olan Satış Turnuvası mağazalarda büyük bir heyecan yaratmıştır.



ELECTRO WORLD Hakkında

Avrupa'nın önde gelen elektronik ürünler perakendecilik grubu Dixons Retail plc'nin tescilli markası Electro World, Türkiye'de Dixons Retail/Esas Holding/ODESA ortaklığı ile hizmet vermektedir.

Müşterilerini, beklenti ve ihtiyaçları doğrultusunda en iyi şekilde yönlendiren ve alışveriş sürecinin her aşamasında destek olan yetkin satış danışmanları da bu sürecin en önemli parçalarından birini oluşturmaktadır.

Mevcut Durum

Electro World'ün bağlı olduğu, Avrupa'nın önde gelen elektrikli ürünler perakendecilik grubu olan Dixons Retail plc, 40.000 çalışanı, Avrupa çapında 28 ülkeye yayılmış 1300'ün üzerinde mağaza ve online satış organizasyonu ile yılda 100 milyon kişiye hizmet veriyor.

Türkiye'de ise Electro World olarak bugün 9 şehirde 19 mağazası ve 50.000 m2'ye yakın satış alanı ile müşterilerine hizmet vermektedir.

Pilot Çalışma

UNICON Danışmanlık, Electro World ile görüşme yaparak YSBS'nin en etkili şekilde kullanımını sağlayacak uygun bir program tasarladı. Yapılan çalışmalar sonucunda Electro World, "Yağ Satırım Bal Satırım" Satış Oyunu'nu kullanmaya başladı.

Pilot uygulama ile YSBS'nin ekipler üzerinde istenen ve beklenen sonucun elde edilmesi Electro World'un Satış Oyunu'nu Türkiye'deki tüm mağazalarında kullanma kararı almasını destekledi.

Sonuç "Satış Turnuvası"

Uygulamanın verimli ve etkili olması amacıyla çalışmalar sonucunda mağazalar arası bir "SATIŞ TURNUVASI" düzenlenmesine karar verildi. Bu doğrultuda kuruma özgü uygulama çalışmaları tamamlanarak yönetmen eğitimleri düzenlenerek tamamlandı. Posterler, duyurular ve çeşitli etkinlikler ile EW Satış Turnuvası başlatıldı.

