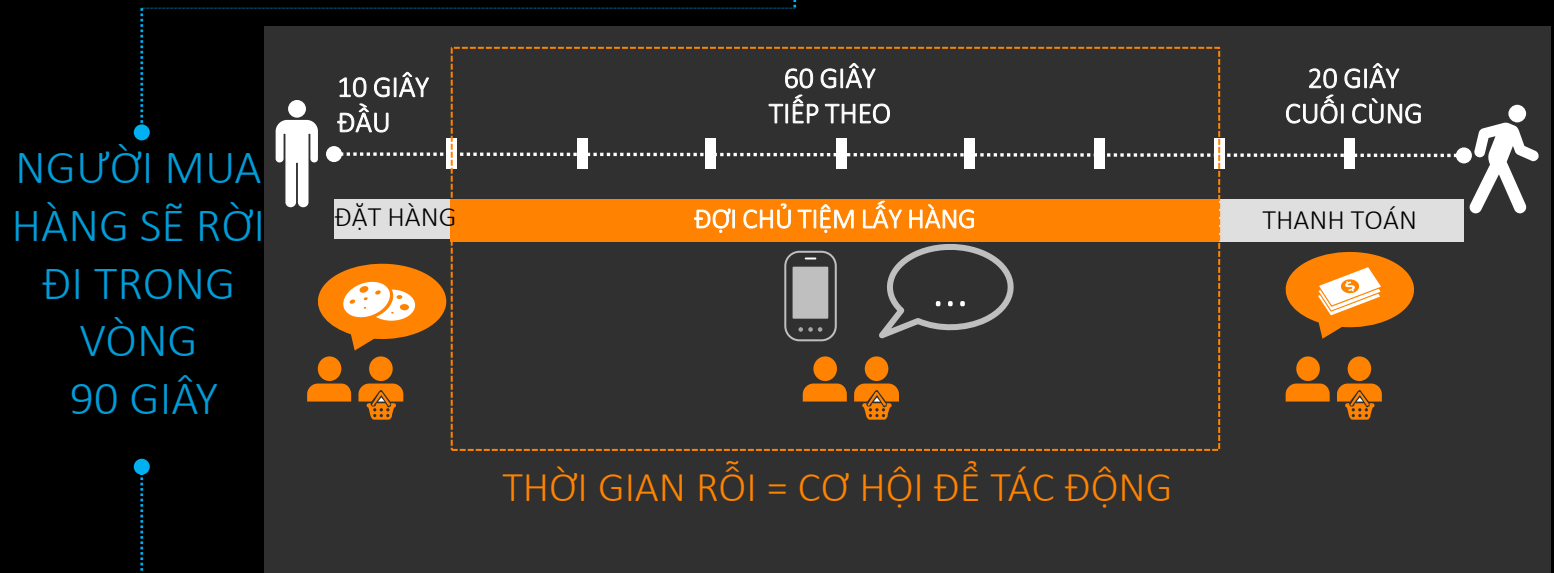
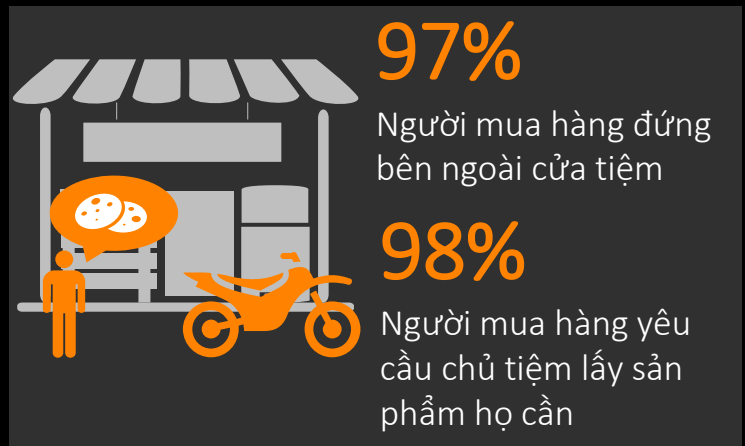
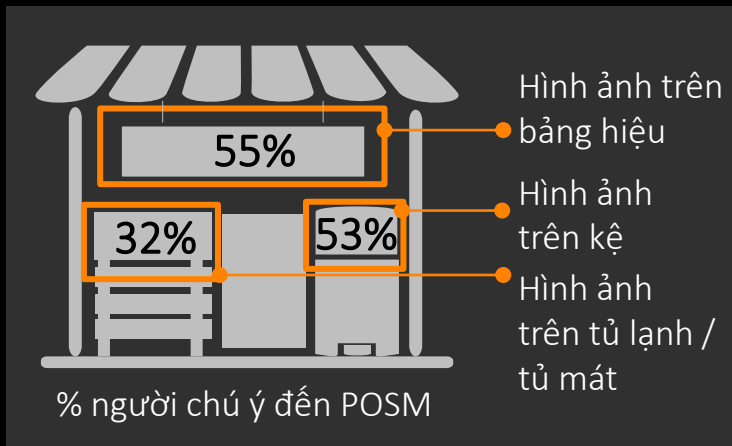


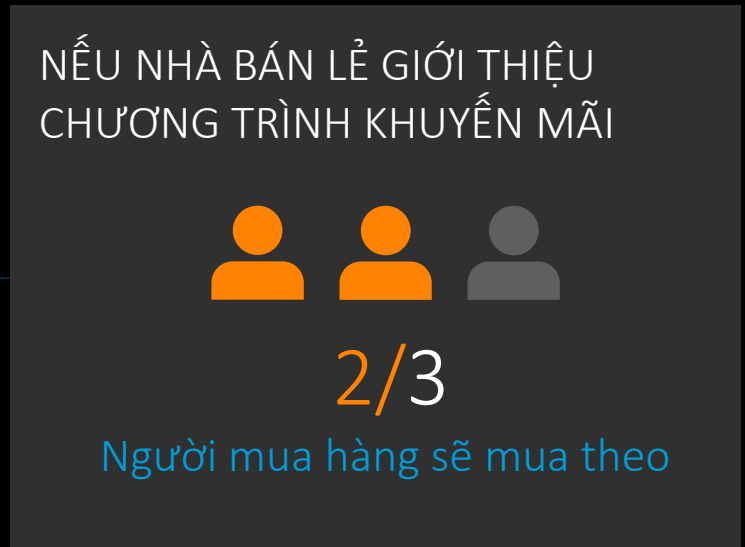
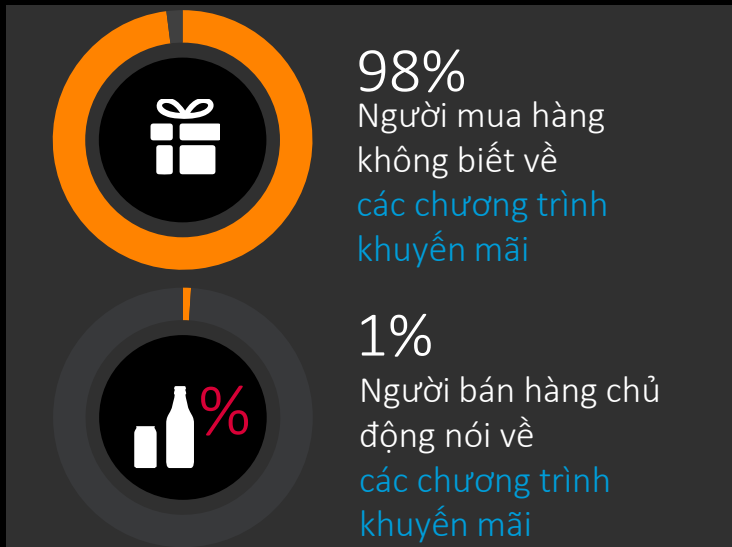
5 ĐIỀU CẦN THẤU HIỂU

VỀ KÊNH THƯƠNG MẠI TRUYỀN THỐNG

MẶT TIỀN CỬA TIỆM LÀ CÁNH CỔNG VÀNG



NÓI VỀ CÁC CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN MÃI CỦA BẠN



GIÚP CHỦ TIỆM PHÁT TRIỂN KINH DOANH

CÁC MỐI QUAN TÂM CỦA NBL



Sức mua



Sự cạnh tranh với các NBL khác



Chiết khấu / doanh số



Dự trữ hàng/
Tồn kho/
Mức tồn kho vừa đủ



NGƯỜI BÁN

10%

Giới thiệu sản phẩm khác khi bị hết hàng

10%

Trao đổi với người mua về phản hồi cho sản phẩm, giá cả, sản phẩm mới

TÁC ĐỘNG LÊN GIAO DỊCH

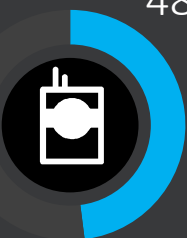
BẰNG CÁCH GẮN LIỀN VỚI CÁC SẢN PHẨM THƯỜNG ĐƯỢC MUA NHẤT



46%

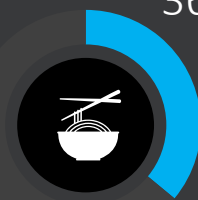
NAM
MUA SẴM TẠI
CỬA TIỆM
TẠP HÓA
TRUYỀN THỐNG

48%



Thuốc lá

36%



Thực phẩm

31%



Nước giải khát

6%



SP chăm sóc cá nhân

BẰNG CÁCH GẮN LIỀN VỚI CÁC SẢN PHẨM THƯỜNG ĐƯỢC MUA NHẤT



54%

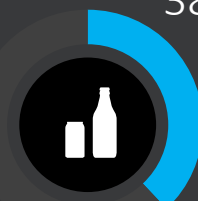
NỮ
MUA SẴM TẠI
CỬA TIỆM
TẠP HÓA
TRUYỀN THỐNG

60%



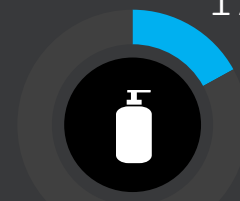
Thực phẩm

38%



Nước giải khát

17%



SP chăm sóc cá nhân

12%



SP chăm sóc nhà cửa

NHƯNG

95%

Mua sắm có chủ đích

TRONG

60

GIẤY NGƯỜI MUA HÀNG
RẪNH RỒI,
BẠN CÓ THỂ



NGƯỜI MUA

Nhấn tin khuyến mãi riêng cho kênh truyền thống



CHỦ TIỆM

Giới thiệu sản phẩm mới và khuyến mãi



PG

Gửi sản phẩm mẫu



TRUYỀN THÔNG

Chiếu được 4 lần TVC 15 giây qua LCD