**Работа на кассе. Подробнее**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Шаг** | **Этапы работы** | **Дополнительно** |
| 1 | ÐÐ¾ÑÐ¾Ð¶ÐµÐµ Ð¸Ð·Ð¾Ð±ÑÐ°Ð¶ÐµÐ½Ð¸ÐµПровести допродажу. Озвучить акции (мотивация к покупке) | Предлагаем трусы-двойняшки, чулочно-носочные изделия, подарочные карты. |
| 2 | ÐÐ°ÑÑÐ¸Ð½ÐºÐ¸ Ð¿Ð¾ Ð·Ð°Ð¿ÑÐ¾ÑÑ ÑÐ»ÑÐ±ÐºÐ° like Ð¿Ð¸ÐºÑÐ¾Ð³ÑÐ°Ð¼Ð¼Ð°Спросить про наличие дисконтной карты | Если есть, провести в продаже.Если нет, рассказать о преимуществах, условиях выдачи и завести.Если есть, но не с собой, найти по ФИО и сделать накопление/скидку. |
| 3 | C:\Users\manager\Desktop\Без названия.pngУточнить все покупки.Внести позиции в окно продажи БД.Провести дисконтную карту в продаже | Проговорить суммы всех позиций покупки. Назвать итоговую сумму продажи |
| 4 | ÐÐ°ÑÑÐ¸Ð½ÐºÐ¸ Ð¿Ð¾ Ð·Ð°Ð¿ÑÐ¾ÑÑ Ð½Ð°Ð»Ð¸ÑÐ½ÑÐ¹ Ð¸ Ð±ÐµÐ·Ð½Ð°Ð»Ð¸ÑÐ½ÑÐ¹ ÑÐ°ÑÑÐµÑ Ð¿Ð¸ÐºÑÐ¾Ð³ÑÐ°Ð¼Ð¼Ð°Уточнить вид платежа (Наличный или безналичный) | Провести платеж безналичный (кнопка оплатить – сумма – пинкод – зеленая кнопка (если отмена, красная)) или наличный. |
| 5 | ÐÐ¾ÑÐ¾Ð¶ÐµÐµ Ð¸Ð·Ð¾Ð±ÑÐ°Ð¶ÐµÐ½Ð¸ÐµУпаковка покупки.Комплимент к выбору покупателя. | Дополнительно рассказать про особенности ухода за изделиями/ про сайт компании. |
| 6 | ÐÐ°ÑÑÐ¸Ð½ÐºÐ¸ Ð¿Ð¾ Ð·Ð°Ð¿ÑÐ¾ÑÑ ÑÐ»ÑÐ±ÐºÐ° like Ð¿Ð¸ÐºÑÐ¾Ð³ÑÐ°Ð¼Ð¼Ð°Поблагодарить за покупку, отдать покупку пригласить вернуться за покупками. | Приятное впечатление завершения продажи позволит «сохранить» покупателя. |