

5 jó kifogás, miért nem teszel semmit a válság ellen



Ami biztos.

Ha neked, mint a mi megrendelőnknek nem megy jól, akkor nekünk sem fog jól menni.

Az alábbi gondolatokat több helyről hallottam és összemixeltem. Ettől függetlenül, akár meg is történhetne ...

Ilyen nyafogásokkal nyugtathatod magad, miközben a baj jön, ha akarod, ha nem.

„Szívesen emlékszem még arra az időre, amikor jól ment a bolt. A vevők csak jöttek, vásároltak. És a haszon is szépen nőtt. Nem úgy, mint manapság, amikor gyakran minimális árréssel sikerül egy üzletet megkötni. Persze ennek a helyzetnek nem én vagyok az oka. *Én, sokadmagammal, csak áldozata vagyok a külső tényezőknek. Ha a nagyok nem rontották volna el a gazdaságot, most nem lennék ilyen helyzetben és nem napi tengődésből állna az életem.*”

„A válság negatív hatása most nagyon érződik. Mindenki ár-érzékeny, nem vásárol, kivár, megtakarít, hitelt fizet vissza.”

„Lehet ez ellen tenni valamit? *Hát biztos lehet, de én túl kicsi vagyok hozzá.*”

Jó kifogás sose rossz, mondja a közmondás. De ezzel most megnyugodhatunk?

Sajnos ott maradt az a probléma, hogy el fog jönni az a nap, amikor már nem megy tovább és vége.

De nem arra kell gondolni, hogy csak még egy hónapot bírjak ki.

Az élet megy tovább. Holnap reggel is kisüt a nap. Miért adnánk fel?

„Mit tehetek én? Lássuk csak, miért is nem megy?”

5 kifogás miért nem:

1. A kormányzat nem segít

„Igazán hozhatna olyan törvényt, hogy minden családnak 2 évente kötelező új autót venni és hogy 5 évnél régebben gyártott jármű nem mehet az utakon. Akkor nőne az eladásom.”

Na ez megoldás lenne, nem? ☺

2. Magas a svájci frank árfolyama

„Hát a hitelem napról napra nő. Ezzel nincs mit kezdeni.”

A svájci bankok igazán szorosabbra húzhatnák magukon a nadrágszíjat, nem?

3. *Nem akarok több költséget, mert így is magas, örülök, hogy eddig nem mentem csődbe.*

„Hát persze. Már így is el kellett küldenem néhány dolgozót. A villanyt is lekapcsoljuk, ahol nincs senki. De még így is tetemes a havi költség. Még szép, hogy nem vállalok be még egy terhet.”

De igazából merre tartasz így?

4. *Az emberek nem szeretnek DM levelet kapni, csak kidobják*

„Csak azokkal a vevőimmal kommunikálok, akik vásárolni jönnek. Mindenki visszafogja a vásárlást a hitelei miatt. Ugyan, nincs az embereknek pénze.”

Egészen biztos vagy ebben?

5. *A szomszéd vállalkozásnak jobban megy, sőt, jól megy.*

„Na persze, annak jól megy, mert lefizette az xy-t, aki egy jó kis megrendelést intézett el neki. Legalábbis ezt mesélik. Én nekem erre nincs lehetőségem, de ha lenne, akkor sem tennék ilyet.”

Tettél bármilyen lépést, hogy te is előnyösebb pozícióba kerülj?

Hát akkor mitévő legyek?

Ne azzal törődj, amin nem tudsz változtatni!

Na igen, de épp itt a bökkenő.

Akkor miből fog a vállalkozásom fennmaradni? Így tönkre fogok menni!!!

Mit tehetek?

Mit kell megtennem?

Szintén mixelve azok közül az ötletek közül, amit a partnereinktől láttunk, hallottunk.

„Lássuk csak. Először is kevés a vevőm. Emiatt csökkent a bevételem. Meg kéne valahogy növelni a vevők számát. Érd el azt, hogy ismerjenek, tudjanak rólad, bízzanak benned, következés képpen téged válasszanak.”

Aztán

„Ha van is vevőnk, állandóan probléma, hogy drága vagyok, így nem vesznek tőlem. És jön a sufnituning. De tudják vajon ezek az autósok, hogy mit is kapnak a pénzükért? Hogy garanciára egyáltalán nem számíthatnak? Hogy drágább lesz a leves, mint a hús? Ráadásul a kóklerek rossz minőségű munkája rád nézve is negatív hatású!

Informálni kell a vevőidet arról mit szolgáltatatsz, milyen minőségben, és miért ebben a minőségben. Már csak a módját kell megtalálnod.”

Aztán

„Azok a vevők, akik a végletekig alkudoznak, teljesen lerontják a vevői színvonaladat. De van néhány olyan vevőd, aki rendszeresen nálad szervizeltet és nekik az a fontos, hogy menjen az autójuk. Valahogy meg kellene őket jutalmaznod, nem?

Hűségkártya egy kis kedvezményel? Hogy tetszik?”

Aztán

„Drágának tartják az alkatrész árakat?. Pedig kizárólag jó minőségű alkatrészekkel dolgozol. És vállalsz a szerelésért garanciát. Jogod van az ügyfélnek megmondani, hogy nem szereled be az általa hozott alkatrészt, mivel nem ismered a származási helyet és a minőséget. Így nem tudod garantálni testi biztonságát. Ne vállald el! Garantáld, hogy a szerelés után a jármű biztonsága jó lesz!

Erről készíts egy garancia igazoló lapot, amit a vevőknek odaadhatsz! Legyen ízléses.”

Aztán

„Magas az óradíj. Hát nem is tudom. Szerinted reális az óradíjad. És nem számolsz fel több munkaidőt a valóságosnál. Nem trükközöl. Azt adod az ügyfélnek, amivel megbíz. Annyi idő alatt végzed el a javítást, amennyi kell hozzá. Se több, se kevesebb. De akár az ügyfél be is mehet a műhelybe és ellenőrizheti mi folyik ott.

Hát akkor kommunikáld felé ezt!”

Aztán

„Akár kitalálhatsz akciókat. Még hozzá speciális akciókat. Például ilyeneket: „Csak suzukisoknak lengéscsillapító állítás a komfortosabb utazási élmény elérésére”.

Aztán

„Minden ügyfeleddel szorosabb kapcsolatba kell kerülnöd. Rendelkezned kell egy ügyfél listával. És azt is tudnod kell kinek, milyen járműve van. Nem ártana pár személyes dolog sem róluk, családjukról. Aztán már csak gondolkodnod kell mit adhatnál nekik, mivel segíthetsz mindennapjaikon, amire megmozdulnak.”

Aztán

„Lehetne egy olyan szolgáltatás, hogy kölcsönautót adsz a szerelés idejére. De csak azoknak, akik első osztályú ügyfeleid. Tegyéél különbséget az ügyfeleid között!”

Aztán

„Ha már itt tartunk. Nem kellene megkérdezni olyanokat, akik sikerrel veszik az akadályokat? Talán még egy kis befektetést is megér meghallgatni néhány profit. Értékesítési tréninghez mit szólsz?”

Aztán

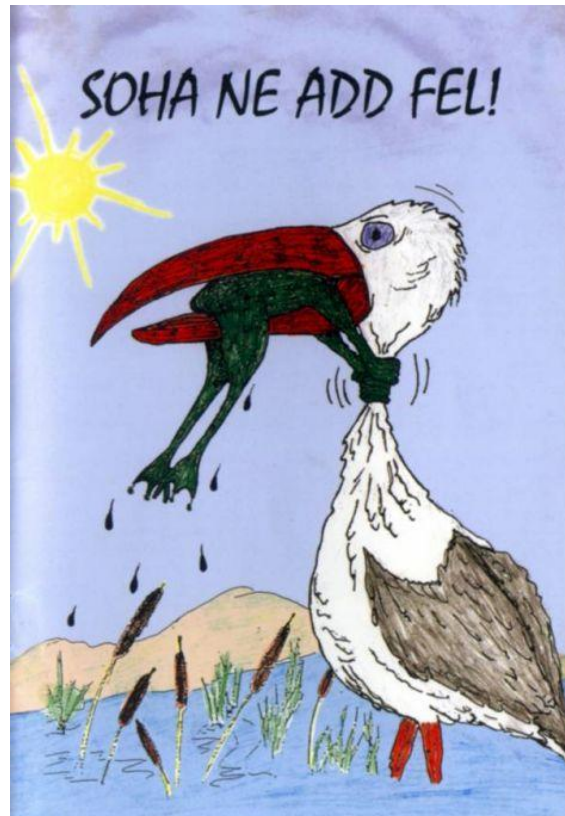
„Mi lenne, ha a dolgozóidat ösztönöznéd a nagyobb haszonra. Gondolkodjanak ők is, mit lehet tenni. A magasabb bevételt szétosztjátok, így mindketten jól jártok. Főleg, ha a kis ügyfélszám miatt még idejük is van egy ki agytornára.”

És aztán és aztán és aztán ...

Biztos, hogy lesz nem egy olyan ötlet, ami nem válik be, de olyanok is lesznek, amikkel eléred a kívánt célt. Hát kezdj bele és keresd meg mit érdemes tenni. Csak nem feladni semmi esetre sem!



Minket nem fog a válság bekapni! Ragadjuk torkon a problémát.



Akkor start.