

## Nem kérek több hírlevelet!



Képzeld el egy piacot, ahol van két dinnyeárús.

Az áru mindkettőnél gyönyörű, zamatos. Érett, zöld, kicsi, nagy vegyesen.

Minden vevő megtalálja a neki tetszőt, a számára megfelelőt.

Az egyik árusnak mégis egy hokedlije van, a másiknak napernyője, asztala, széke.

Ha a termék, az ár, a lehetséges vevőkör ugyanaz, akkor mégis miért ez a különbség?

A vevő miért éppen a másik eladót választja?

Mert a másik tett érte.

Az egyik kiszolgálja azokat a vevőket, akik kérnek tőle, a másik viszont minden arra sétálót megkérdez, hogy szereti-e a mézédés dinnyét, és hogy kóstolna-e egy kicsit?

Ez pedig kimutatható különbséget jelent a bevételében.

Van egy rossz hírem.

A Te vevőid is ugyanígy működnek, csak Te nem dinnyét adsz el nekik.

Mondhatod erre, hogy Te mégsem állíthatsz meg mindenkit az utcán, nem mehetsz oda minden lehetséges vevődhöz!

Dehogynem.

Csak meg kell találnod a módját.

Ha életben akarsz maradni, ha a vállalkozásodat fenn akarod tartani, vagy a gyerekedre akarod örökíteni, mást nem is tehetsz.

Ugyanis ha nincs, vagy nincs elég vevőd, az nagy probléma számodra.

Probléma, mert biztosan tönkremész.

Tehát tenned kell azért, hogy több vevőd legyen.

Klasszikus eszköz, ha reklámozol, hirdetsz.

Megjelsz különböző fórumokon, hogy találkozz a lehetséges vevőiddel.

Ez mind szép, azonban ma már ez nem elég.

Akkor?

Van egy ismerősöm, aki egy szerviz tulajdonosa.

Régóta működik a cége, nem most kezdte a szakmát.

Világosan az értésemre adta, nem szeret híryananyagokat kapni.

Zavarják a hírlevelek, hiszen nem tudja mind elolvasni és nem is akarja.

Ő sem küldött híryananyagokat magáról, mert azt gondolta, ez csak elriasztja a lehetséges ügyfeleit.

- De vajon mindenki hasonlóan gondolkodik, mint ő?

Aztán egyszer csak kipróbált egy szolid kupon reklámot, hírlevél formájában... és bejött neki! Kimutatható eredménye volt!

... Hát mégis van abban valami, hogy az ügyfelekért harcolni kell ...

Persze megváltozott a világnézete...

Rájött, hogy a struccpolitika nem hoz eredményt.

Ha nem tudnak róla, ha nem ismerik őt, a termékét, a szolgáltatását, akkor hogyan is várja el, hogy több bevételt jelentő ügyfele legyen?

# AUTOSOFT „A PROFIT-GENERÁTOR”

---

Vagy itt egy valóban briliáns ötlet:

Te is jársz vásárolni.

A bevásárló központokban, a közértekben a pénztár előtt közvetlenül van a csokis, rágós, elemes pult. Vettél már arról valamit, amit korábban egyáltalán nem akartál? Őszintén! Na, ugye!

A megoldás mindig nagyon egyszerű, mindig banális és soha nem tart örökké. A bomba ötlet persze ritka.

Viszont tanulhatunk egymástól.

Az én hírleveleim gondolat-ébresztésre szolgálnak.

Minden eset, vagy tanulmány, amit leírok, már megtörtént valakivel, kitaposta valaki azt az ösvényt, és jár rajta azóta is. Sikeresen.

Előfordulhat, hogy olyan dologról írok, vagy írtam korábban, amit már Te magad is próbáltál. Valahogy Neked mégsem ment.

Persze ez is lehet, nem vagyunk egyformák, nem ugyanazok a vevőink... de nagyon hasonlóak!

Éppen ezért, ha újra gondolod, ha egy kicsit másképp csinálsz valamit, már működik is!

... Vagy csak piszok szerencséje volt annak a másik illetőnek ...

Ne feledd, a vevőiden múlik a jövőd, a vevőidet viszont Te magad választod meg, vonzod be magadhoz!

Bizonyítottan Neked is több vevőd lesz, ha a megfelelő ügyviteli rendszert használod. Mondom, használod!

Könnyítsd meg az életed!

Hívj most, hogy megtudd a részleteket!

**Dolgozz Te is így! Hívj most!**  
**Telefon: +36 1 284 00 30**  
**E-mail: autosoft@autosoft.hu**