

Nekem is pont ilyen kell



Nagyon érdekes, de tény, hogy bármilyen szervizszolgáltatási területen is létezik egy cég, majdnem azonos módszerrel tud működni.

Miért mondom ezt?

Ma már minden a pénz körül forog.
Alapvetően minden cég a profitért jött létre.

Honnan lesz profitod?

Onnan, hogy olyan terméket, vagy szolgáltatást adsz, amiért fizetnek, vagyis van olyan réteg, akiknek fontos, hogy vagy.

Ez a réteg a Te vevőkörod.

Azt, hogy a vevők Hozzád menjenek, és ne a szomszéd Szaki bácsihoz, ezt Neked kell elérned.

Hogyan tudod ezt elérni?

Mondhatod, hogy az árral, de ha ebbe jobban belegondolsz, rájössz Te is, hogy ez így nem teljesen igaz.

Az ár önmagában sem nem alacsony, sem nem magas.

Hiszen mihez képest lenne akár alacsony, akár magas?

A kérdés az, hogy mit vársz érte cserébe! Hiszen az árat mindig viszonyítjuk valamihez.
Ez a valami pedig a minőség.

A különbséget alacsony, vagy magas között, megfelelő, vagy tökéletes között ez jelenti.

A minőség pedig egyáltalán nem csak a terméked/szolgáltatásod minősége.

Gondolok itt arra, hogy milyen „körítést” adsz még a terméked/szolgáltatásod mellé, hogy az egyedi legyen! Ez az a szükséges különbség, ami miatt Hozzád fognak menni a vevőid!

Ilyen például az, hogy milyen a környezet, ahol fogadod a vevőidet, milyen a kiszolgálás, mennyire kedvesek, figyelmesek, előzékenyek azok a kollégák, akik közvetlen kapcsolatban vannak már meglévő, és leendő ügyfeleiddel.

Ahhoz, hogy gördülékenyen menjenek a dolgok a kollégáid között, vagy a kollégáid és a vevőid között, szervesen kapcsolódik az, hogy milyen eszközökkel dolgoztok, legyen az akár csak egy csavarkulcs, vagy éppen a számítógépes rendszered, amiből minden számodra szükséges és értékes adatot kinyersz.

Az a kérdés, mennyire felel meg az elvárásaidnak, mennyire „áll kézre”, mennyire van „testre szabva”?

Hiszen szűk, vagy tág ruhában sem érzi magát kellemesen az ember.

Az a jó, ha pont Rád passzol, nem igaz? Mintha Rád öntötték volna.

AUTOSOFT „A PROFIT-GENERÁTOR”

Több partnerem is nagy lelkesedéssel mesélte nekem, hogy csak azzal, hogy jobban odafigyeltek ezekre a külső, vagy éppen látszat elemekre, hogy célzottan választották meg az eszközeiket, kimutathatóan bővült és fizetőképesebb lett a vevőkörük!

Végül egy partnerem mondatai:

„Megnéztem ezt a programot, és nekem is pontosan ilyen rendszer kell!

Mindig látni és tudni akarom, hogy miből van a bevétel!

Mi az, ami csak viszi a pénzem?

Hol tudok még költséget csökkenteni?

Melyik az a terület, amit még fel kell turbóznom?

Most, hogy láttam, mire képes, biztosan tudom hogy pont erre a rendszerre van szükségem!”

Neked is lehet több vevőd csak attól is, hogy a megfelelő ügyviteli rendszered van!

Hívj most, hogy megtudd a részleteket!

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