

Fejétől Búzlik III. – Zúrzavar és káosz



Mivel egy működő cégről beszélünk, ezért biztosan van terméked/szolgáltatásod.

Ebben a sorozatban arról beszélek, hogy vállalkozásod nyereséges működéséhez mire van szükséged?:

- egyáltalán kellenek ügyfelek;
Újak, régiek, visszajárók egyaránt.
- kellenek az ügyfeleidről adatok.
Mindenféle adat. Róla, a kocsijáról, az életéről, az érdeklődési köréről, mindenről, ami csak kapcsolatba hozható veled;

és ha ez mind megvan, akkor már csak minden igényt kielégítően kell kiszolgálnod őket.

Miért?

Mert egyértelmű, hogy az ügyfeleid csak akkor fizetnek Neked, ha megfelelő kiszolgálást kapnak.

A megfelelő kiszolgálást pedig Neked és a kollégáidnak kell nyújtani!

- nem mondhatod, hogy bocs, a kolléga nem írta be, hogy most jön Kovács úr, várjon pár órát, vagy jöjjön vissza máskor...
- azt pláne, hogy megkérdőjelezed, hogy egyáltalán bejelentkezett-e?
- azt sem teheted meg, hogy elfelejted megrendelni a szükséges alkatrészt,
- vagy netán nem jó árat mondasz a telefonba.

Ha ezeket a szarvas hibákat elvételed, már el is veszítetted egy ügyfelet. Ha pedig gyakran előfordul, nos, akkor le is húzhatod a rolót, mert előbb-utóbb nem marad ügyfeled.

Tapasztalatom szerint egy vállalkozás nem azért jön létre, hogy aztán hosszabb-rövidebb idő elteltével bezárjon.

Ahhoz, hogy ezt elkerüld, kellenek az ügyfelek.

Akkor tehát mit kell tenned annak érdekében, hogy az ügyfeleid megmaradjanak, sokasodjanak?

- ápolnod kell az ügyféllel a kapcsolatot.
Ezzel eléred, hogy megmaradjon, sőt, ha lehet, további ügyfeleket hozzon. – ehhez adatok kellenek!
- bármilyen problémája van, napra készen tudnod kell az előzményeket, vagyis bizalmat kell építened. – ehhez adatok kellenek!
- akármennyire is szépítjük a dolgot, az a lényeg, hogy hogyan adod el saját magadat, a cégedet, a termékedet, a szolgáltatásodat. – ehhez adatok kellenek!

Hogyan éred el ezeket a célkitűzéseket?

Azzal, ha az adataid, amikkel, és amikből dolgozol, rendben vannak.

Ha a munkádat, a cégedet rendszerbe szervezed, és eszerint a rendszer szerint dolgozol, akkor megszűnnek az „elfelejtett teendők”, a „nem számláztam ki” dolgok, a „mennyibe is kerül az adott vevőnek az adott alkatrész” rejtélyek.



AUTOSOFT „A PROFIT-GENERÁTOR”

Ha így dolgozol, akkor Te magad is sokkal jobban átlátod a folyamatokat, látod, hogy pontosan hol tartasz, mit kell még megcsinálnod, és milyen bevételt várhatsz el a munkádért cserébe.

Érdemes ugyanezt a magabiztosságot és szaktudást sugallnod a vevőid felé.
Így eléred azt, hogy maga az ügyfél is jobban átlátja, hogy mi is történik pontosan.

Nem utolsó sorban pedig sokkal könnyebben védheted meg magad bármilyen kellemetlenség esetén.

Neked is lehet több vevőd, ha megfelelő ügyviteli rendszered van.

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