

Kedves Lustaság...



Milyen jó már az, mikor egy cégben valakinek támad egy briliáns ötlete!

De tényleg egy olyan ötlete, ami kivitelezhető a cég életében és mikor beszélnek róla, azt látják, hogy valószínűleg beválhat.

Majd ki is próbálják ezt úgymond „élesben” és működik...

És egy hatalmas problémát oldottak meg...

Az bizony jó érzés, mikor van egy hatalmas gond, ami sokáig megoldatlan, és akkor egyszer csak megoldódik, mert végre megoldást találtál rá... Hatalmas öröm.

Van is egy történetem erről.

Pont egy ügyfelünkkel történt meg. Beszéltem vele telefonon és rá kérdeztem, hogy olvassa-e a hírleveleinket. A válasznak nagyon örültem, mert mondta, hogy igen olvasom és nagyon jók és nagyon érdekesek. Természetesen én elbeszélgettem vele erről, és azt mondta, hogy tanult belőle, mivel a hírleveleink hatására kezdett el egy olyan tevékenységet a szervizén belül, amitől az üzlet felvirágzott.

A sikerének rettentően örültünk.

Most azt gondolhatod, hogy ez elég ritka eset.

Bizony az... De miért kell ennek ilyen ritkának lennie?

Lehetne ez igen gyakori dolog, hogy valakinek támad egy jó ötlete és egyszerűen azt véghezviszi és nyer rajta. És ez tényleg ennyire egyszerű.

Hol van az leírva. hogy a jó ötlet az csak a sajátod lehet?

Miért ne olvashatnál egy jó ötletet mástól?

Szégyen egy másik jó ötletet alapján megvalósítani a tiédet?

Ugye nem.

Kicsit légy szíves nézz magadba.

Mit válaszolnál, ha felhívnálak, hogy mit sikerült profitálnod a hírleveleinkből?

„nem érek rá elolvasni”

„nincs időm erre, hogy ezen törjem a fejem”

„nincs nekem pénzem erre..”

„a mindennapos tevékenységek lekötnek”

„ így is el vagyunk maradva a munkával, nem hogy még ötletek”.

Ezt a szöveget mondod, ahelyett, hogy kihúznád magad a saját hajadnál fogva a pácból!

Ha nem változtatsz, vagy ha még csak nem is töröd a fejed a változáson, akkor biztos lehetsz abban, hogy minden marad úgy, ahogy most van.

Igaz ez a program eredményes használatának kérdésére is.

Rengeteg információt küldünk ki, hogy segítségedre legyen.

Hallom, hogy a Supportnál, csörög a telefon.

Itt azért hívnak minket, hogy segítsünk, mert van valamilyen probléma.

Ezzel nincs is baj...

Legalább ha tudjuk mi a gond, akkor van esélye, hogy segítsünk.

A másik véglet az, aki még ha problémája van sem hív fel..

Na, az aztán nehéz eset. Ha mi felhívjuk őt, csak akkor sorolja a gondokat...

Én egyébként ezt látom alapvetően a nagy gondnak, hogy csak akkor mozdulsz meg a változtatás irányába, ha van egy nagy problémád... Utolsó, vagy utolsó utáni pillanatban.

Ha megy az üzlet, akkor is jusson eszedbe, mi fog következni, hogyan fogsz felkészülni a következő helyzetekre.

Egy nagy gondnak kell lennie ahhoz, hogy te jobbat nyújts, mint eddig?

Mert akkor ez az ügyfél központúság kifejezés elég sablonos... Nem igaz?

Hogyan lehetsz jobb? Vagy akárcsak hogyan kerülheted el, hogy bajba kerülj?

Tájékozottnak kell lenned, ami által hatékonyabbá válhatsz a saját piacodon.

Hogyan?

Vedd észre azokat az apró segítségeket is, amit nyújtunk Neked minden héten.

Minden egyes héten küldünk Neked hírlevelet, amiből sokat tanulhatsz. Lásd fent, amit leírtam példát.

Illetve továbbképzéseket is tartunk minden hónapban, ahol pedig pontosan arra helyezzük a hangsúlyt, hogy Te hatékonyabb és eredményesebb legyél.

Az garantáltan javítana a helyzeteden, ha egyszerűen csak kihasználnád azokat a lehetőségeket, amit az orrod elé dugunk.

Szóval, abszolút megéri ráfordítani ezekre a hírlevelekre hetente 5 percet, mert nagymértékben segítségedre lehet!

Kezdd el olvasni a hírleveleket, gyere el a továbbképzésre, és használd azokat az információkat, amik a hasznodra válhatnak!



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