



MAUZO 10; IJUE BIASHARA YAKO KWA KINA.

Karibu kwenye somo letu la 10 kwenye mfululizo wa masomo ya mauzo ambayo yanatupa mikakati na mbinu za kuweza kuongeza mauzo zaidi kwenye biashara zetu.

Mauzo ndiyo moyo wa biashara, ambao unasukuma damu ya biashara ambayo ni fedha. Ni kupitia mauzo ndiyo biashara inaweza kukua. Na hata kwetu binafsi, tunaweza kupata chochote tunachotaka kwenye maisha kama tutafanya mauzo ya kutosha.

Kwenye somo hili tunakwenda kujifunza mkakati wa kuijua biashara kwa kina na unavyoweza kutusaidia kufanya mauzo makubwa zaidi. Karibu ujifunze na uende kuchukua hatua ili uweze kufanya mauzo zaidi.

Ubobezi unajenga imani.

Mteja hawezi kushawishika kununua kwako kama hajakuamini. Na hitaji la kwanza ambalo mteja anataka kwako ili akuamini ni ubobezi wako kwenye kile unachouza.

Hebu pata picha umeenda hospitali unaumwa na unataka kupata matibabu, halafu daktari anaonekana hajui au hana uhakika na yale anayokuambia, kila unachomuuliza anakuambia sijui, au anakuambia ngoja nitafute mtandaoni. Je utatoka hapo ukiwa na imani ya kwenda kutumia matibabu aliyokupa? Jibu ni hapana, utapata mashaka na kuona chochote alichokuambia siyo sahihi.

Sasa unachopaswa kujua hivyo pia ndivyo wateja wanavyokuhukumu kwenye biashara yako. Imani yao na kushawishika kununua huwa inanzia kwenye ubobezi ambao wanaona unao kwenye kile unachowashawishi kununua.

Kuna vitu ambavyo wateja wanataka kusikia kwako ndiyo waamini kweli kile unachouza ni sahihi kwao. Wasiposikia vitu hivyo, labda hawatanunua au ndiyo watakupa mapingamizi mbalimbali.

Hivyo kwa biashara yoyote ambayo unaifanya, ubobezi ni kitu ambacho huwezi kukikwepa kama unataka wateja wakuamini na washawishike kununua.

Njia nyingine ambapo ubobezi unakujengea imani ni ushauri unaokuwa unautoa kwa wateja wako. Kwa kuboea kwenye biashara yako, unaweza kuwashauri wateja kwa namna ambayo ni bora kabisa.

Huishii tu kuwauzia, bali pia unakuwa mshauri kwao tena kwa namna ambayo hawaingii gharama za ziada. Kama umemshauri mtu kitu ambacho kimekuwa na manufaa kwake, unadhani ataenda kununua kwa mtu mwingine? Jibu ni hapana. Hivyo hakikisha unaboea kwenye biashara yako na unapokutana na wateja, hata kama hatanunua, mshauri kitu ambacho kitakuwa na manufaa kwake, atakuja kukulipa fadhila kwa kununua.

Boea kwenye biashara yako.

Eneo la kwanza ambalo unapaswa kujenga ubobezi ni kwenye biashara unayofanya. Unapaswa kujua kwa kina kuhusu kile unachouza, bidhaa na huduma unazouza kwenye biashara yako.

Unapaswa kujua jinsi ambavyo kile unachouza kinafanya kazi na manufaa ambayo mteja anayapata kwa kuwa nacho. Unapaswa kuelewa kwa undani kiasi kwamba unaweza kumweleza mteja kwa lugha rahisi na akakuelewa.

Pia unapaswa kujua changamoto za kitu na maswali ambayo huwa yanaulizwa mara kwa mara na wateja na majibu yake kwa uhakika.

Unapaswa pia kujua historia ya kitu hicho na mwenendo wake kwa ujumla ili uweze kuwashauri vizuri wateja wako kwa namna ambayo watanufaika zaidi.

Katika kuboea kwenye biashara yako pia hakikisha unawajua washindani wako wote, uimara wao na madhaifu yao. Ni kupitia kuwajua washindani wako ndiyo unaweza kuwapa wateja sababu ya kununua kwako. Kwani utatumia uimara wako kuwapa wateja yale wanayokosa kutokana na madhaifu ya washindani wako.

Boea kwenye wateja wako.

Eneo jingine muhimu la kuboea kwenye biashara ni wateja wako. Unapaswa kuwajua wateja wako nje ndani, inapokuja kwenye kuhusu biashara unayofanya, unapaswa kuwajua wateja wako kuliko wanavyojijua wao wenyewe.

Unapaswa kujua mahitaji, matatizo na changamoto ambazo wateja wanazo na jinsi ambavyo bidhaa au huduma unayouza inaweza kuwasaidia kutimiza au kutatua.

Unapaswa kujua nini kinawasukuma wateja kufanya au kutokufanya maamuzi ili uweze kuvitumia hivyo kuwashawishi kufanya maamuzi sahihi.

Kama ambavyo tumekuwa tunajifunza kutoka vitabu mbalimbali, moja ya wajibu wako mtu wa mauzo ni kumsaidia mteja kufanya maamuzi. Mara zote wateja huwa ni wavivu kufanya maamuzi na wakipata fursa wataendelea kusubiri.

Kwa wewe kuwajua wateja kwa undani, kuliko hata wanavyojijua wenyewe, inakupa fursa ya wateja kukuamini na kukuruhusu uwasaidie kufanya maamuzi.

Unapomshawishi mteja kununua kile unachouza, gusa kila eneo muhimu kwake kuweza kufikia maamuzi ya kununua.



AMKA
CONSULTANTS
Your Partner In Success

Kikwazo kikubwa kwa wengi kwenye mauzo ni kujaribu kukazana kumlazimisha mteja anunue kile wanachouza. Ukiona unamlazimisha mteja anunue, jua hujamjua vizuri hasa. Na kulazimisha hakutasaidia, badala yake mjue kwa kina ili akupe nafasi ya kumfanyia maamuzi.

Bobea kwenye ushawishi.

Ushawishi ni kitu kinachohitajika sana kwenye maisha. Ili kuweza kuwafanya watu wakubaliane na wewe, lazima uwe na njia za kuweza kuwashawishi. Watu wengi hawajui kwamba ushawishi ni kitu ambacho huwa mtu anaweza kujifunza.

Kuna maneno ukiyatumia unaweza kuwashawishi watu zaidi kuliko usipoyatumia. Wewe kama mtu wa mauzo, lazima uyajue maneno yote ya ushawishi na wakati sahihi wa kuyatumia wakati unazungumza na mteja.

Ushawishi ni sayansi na sanaa. Kama sayansi kuna kanuni zake ambazo zinahusisha zaidi saikolojia ya wanadamu. Na kama sanaa inategemea zaidi hali na mazingira ambayo ushawishi unafanyika.

Kwa kubobea kwenye ushawishi, unaweza kuwafanya watu kusukumwa kuchukua hatua mara moja badala ya kuendelea kusubiri.

Bobea kwenye mchakato wa mauzo.

Mauzo ni mchakato na siyo tukio. Wale wanaolazimisha kukutana na mteja na hapo hapo anunue wanapata taabu sana na kuyaona mauzo ni magumu.

Unapofanya mauzo kama mchakato, ambapo kila wakati unakuwa unawasaka wateja, kuwachakata mpaka kuwauzia, kila wakati unakuwa na kitu cha kufanya kwa wateja wako.

Wewe kama muuzaji ujue mchakato sahihi wa mauzo kwenye biashara yako kisha bobea kwenye mchakato huo. Kuna hatua nyingi kwenye mauzo, lakini ukibobea maeneo manne utaweza kuuza zaidi.

Eneo la kwanza ni kuwasaka wateja wapya, hapa unafanya juhudi za kujulikana na wateja unaowalenga na kuwafanya wajue kuhusu uwepo wako. Hapa lazima ufanye vitu ambavyo vinanasa umakini wa wateja wako na kujua kuhusu uwepo wako.

Eneo la pili ni kugusa maslahi ya wateja unaowalenga. Hapa unawafanya wajue kuhusu kile unachouza na jinsi ambavyo kina manufaa kwao, kwa kutimiza mahitaji yao au kutatua changamoto zao.

Eneo la tatu ni kugusa hisia zao ili kuwasukuma kufanya maamuzi. Tumeshajifunza kwamba sisi binadamu huwa tunafanya maamuzi kwa hisia na siyo kwa mantiki. Hisia kuu mbili ambazo watu hutumia kufanya maamuzi ni tamaa na hofu. Hivyo unapaswa kuibua tamaa au hofu kwa mteja ili kumpeleka kwenye maamuzi.

Eneo la nne ni kukamilisha mauzo, hapa unamfanya mteja akubali kununua kile ambacho unauza. Maeneo matatu ya mwanzo tumeshajifunza kwenye masomo ya nyuma, yarejee ili kubobea zaidi. Eneo la nne la kukamilisha mauzo tutapata somo lake kwenye masomo yanayokuja.

Muhimu ni kwamba kama utakamilisha vizuri hatua za nyuma, hatua ya nne ya kukamilisha mauzo haitakuwa ngumu. Ni kumfanya mteja akubaliane na maamuzi ambayo umeshamsaidia kuyafanya kutokana na kumjua kwa undani na kumpa kile ambacho kina manufaa kwake.

Biashara ni darasa la maisha.

Watu wengi hudhani kufanya biashara ni uhuru kwa sababu utaamua tu kila unachotaka. Na hawa ndiyo wanaoishia kushindwa vibaya kwenye biashara.



Unachopaswa kujua ni kwamba biashara ni darasa la maisha, hakuna siku utafika na kuwa umeshajua kila kitu kuhusu biashara.

Kila siku kwenye biashara ni ya kujifunza, hata kama umeshabobea kiasi gani, bado kuna mengi unayopaswa kuendelea kujifunza.

Hivyo kama upo kwenye biashara, jua kila siku ni siku ya wewe kujifunza. Kwa kuanza na yale ambayo tayari unayajua, unapaswa kuyarudia rudia kila mara mpaka yawe sehemu yako. Yaani uyajue kwa hakika kabisa ili uweze kuyatumia kila wakati.

Halafu sasa kuna mapya ambayo huyajui, ambayo yanagundulika kila siku, kuhusiana na kile unachouza. Lazima uwe unajifunza kila siku la sivyo utaachwa nyuma na kushindwa kufanya mauzo makubwa.

Tenga angalau saa moja kila siku kwa ajili ya kujifunza biashara. Jifanyie tathmini kila siku kujua kipi umejifunza na changamoto zipi umekutana nazo ambazo unapaswa kujifunza zaidi ili zisiendeleo kujitokeza.

Ukiwa mwanafunzi kwenye biashara, kila wakati utazona fursa za kuwa bora zaidi, kuwasaidia wateja wako zaidi na kuweza kuuza zaidi.

Kutoka kwenye kitabu cha mwongozo wa mauzo.

Kutoka kwenye kitabu chetu cha mwongozo wa mauzo kinachoitwa HOW I RAISED MYSELF FROM FAILURE TO SUCCESS IN SELLING kilichoandikwa na Frank Bettger, mwandishi anamnukuu Frank Taylor, aliyekuwa wakala wa kampuni ya magari ya General Motors ambaye aliwahi kusema: **“Napenda kufanya biashara na mtu anayeijua biashara yake kwa kina, ambaye anaendelea kujifunza kuhusu biashara yake na kuweza kuelezea kile alichonacho na jinsi kinavyonifaidisha bila ya kunipotezea muda. Nampenda mtu mwenye mawazo mazuri, ambaye anaweza kunionyesha jinsi ninavyoweza kupata bidhaa bora zaidi kwa kiasi cha**



AMKA
CONSULTANTS
Your Partner In Success

fedha nilichonacho. Huwa nampendelea muuzaji ambaye mara zote ni mkweli kuhusu anachouza na anaona mapungufu ya kitu hicho kama sifa muhimu. Sijawahi kuwa na matatizo na muuzaji wa aina hiyo.”

Bettger anatuonyesha ni jinsi gani ilivyo muhimu kujua kwa kina kile ambacho mtu unauza. Na njia pekee ya kujua kwa kina ni kwa kutenga muda wa kujifunza. Watu wengi huona hawana muda, lakini ni kwa sababu hawatengi muda wa kujifunza.

Bettger pia ameshirikisha umuhimu wa kufanyia mazoezi kila siku kile ambacho mtu unajifunza, hasa kwenye mauzo. Kwa mfano mbinu mbalimbali za mauzo ambazo mtu unajifunza, unapaswa kuzifanyia mazoezi kwa wauzaji wenzako ili kuziboresha kabla hujazitumia kwa wateja.

Yote hayo yanatuonyesha umuhimu wa kuijua biashara kwa kina kupitia kujifunza na kufanya mazoezi.

Kama mtu wa mauzo, chagua kuijua biashara yako kwa kina kupitia kujifunza endelevu ili uweze kuaminika na wateja wako, wakuruhusu kuwafanyia maamuzi na uweze kuuza zaidi.

Hatua za kuchukua.

1. Soma somo hili kwa kina na kwa kurudia kisha andika notisi za yale uliyojifunza kwenye kijitabu chako.
2. Je umekuwa unatumia UBOBEZI KWENYE BIASHARA YAKO kuwashawishi wateja kununua? Ni matokeo yapi ya tofauti umekuwa unayapata?
3. a) Ni kwa namna gani umekuwa unatumia UBOBEZI KWENYE KILE UNACHOUZA kuwashawishi wateja kununua?

3. b) Ni kwa namna gani umekuwa unatumia **UBOBEZI** KWENYE MAHITAJI NA MATATIZO YA WATEJA kuwashawishi wateja kununua?

4. Tengeneza mkakati wako wa mauzo kwa kutumia **UBOBEZI** na eleza jinsi utatumia mkakati huo kuongeza mauzo.

5. Tuma majibu ya maswali haya kwenye kundi la **TELEGRAM** la **Billionaires In Training**.

Kocha Dr. Makirita Amani.