

## **MAUZO 11; WATHAMINI NA KUWASIFIA WATEJA WAKO.**

Karibu kwenye somo jingine kwenye mfululizo wa masomo yetu ya mauzo. Haya ni masomo yanayotupa maarifa na hatua za kuchukua ili kuweza kuongeza mauzo zaidi kwenye biashara zetu.

Kitu kikubwa ambacho lazima tujikumbushe kwenye kila somo ni mauzo ndiyo moyo wa biashara, kwani ndiyo unasukuma damu ya biashara ambayo ni fedha. Bila mauzo hakuna fedha na bila fedha hakuna biashara.

Kingine muhimu sana cha kuendelea kujisisitizia kuhusu mauzo ni kwamba unaweza kupata chochote kile unachotaka kupitia mauzo. Yaani mauzo ndiyo kitu pekee chenye nguvu ya kukupa kila unachotaka kwenye maisha yako. Hivyo kama kuna mahali popote ambapo umekwama, au kuna kitu unataka hujapata, anza kwa kujiuliza unawezaje kuuza zaidi? Ukiweka akili, nguvu, muda na umakini wako wote kwenye kuuza zaidi, hakuna kitu kitakachoshindikana kwenye maisha yako.

Kwenye somo hili la mauzo tunakwenda kujijengea nidhamu nyingine muhimu sana ya kutuwezesha kuongeza mauzo. Nidhamu hiyo ni KUWATHAMINI NA KUWASIFIA WATEJA. Kuwathamini na kuwasifia wateja ni kitu ambacho hakina gharama yoyote kwa mtu kufanya, lakini kina matokeo makubwa mno.

Hakuna kitu ambacho watu wanapenda kama kuthaminiwa, kusifiwa na kutiwa moyo kwenye kile wanachofanya. Hilo linapofanyika kwa ukweli kabisa kutoka ndani ya moyo wa mtu, anayelengwa anajua na anashawishika zaidi. Hebu fikiria, hakuna gharama ya ziada unayolipa kumsifia mtu, ni wewe tu uchague kitu cha kumsifia. Lakini kwa kufanya hivyo, kwa dhati kabisa, unajenga ushawishi mkubwa mno kwa wateja wako.

Huwa tunasikia watu wanaokufa kwa njaa ya kukosa chakula. Lakini watu wengi zaidi wanateseka na njaa ya kukosa kuthaminiwa, kusifiwa na kutiwa moyo. Kila mtu anapenda sana kusifiwa na kuthaminiwa, japo watu huwa hawasemi waziwazi. Hivyo kama utachukua hatua ya kuwa unawathamini na kuwasifia wateja wako, watakukubali zaidi na kuwa tayari kununua kwako.

Karibu tujifunze jinsi ya kuwathamini na kuwasifia wateja wetu ili tuweze kujenga ushawishi mkubwa kwao na kuuza zaidi.

### *Tafuta cha kusifia kwa kila mteja.*

Sheria moja unayopaswa kujiwekea na kuifanyia kazi kwenye biashara yako ni hii; TAFUTA KITU CHA KUSIFIA KWA KILA MTEJA. Sheria hii ndogo na rahisi sana, isimamie wakati wote na utaona jinsi itakavyoleta mabadiliko makubwa kwenye mauzo na biashara kwa ujumla.

Na hili halihitaji utumie gharama yoyote kubwa wala udanganye, unachohitaji ni kuweka umakini wako kwa mteja tangu unakutana naye na mazungumzo ambayo unafanya naye. Kuna vitu vinaonekana wazi kwa mteja ambavyo unaweza kuvisifia. Halafu kuna vitu ambavyo utavijua kupitia mazungumzo yenu. Unapoweka umakini kwa mteja wako, huwezi kukosa kitu cha kusifia kwa mtu yeyote yule.

Vitu unavyoweza kusifia kwa mteja na vikawa na ushawishi.

1. Anza na mavazi na unadhifu wake. Msifie mteja kwa mavazi ya kupendeza aliyovaa na unadhifu wake. Hilo litamfanya ajisikie vizuri na kushawishika na wewe.
2. Nenda kwenye viashiria mbalimbali alivyovaa. Kwa mfano mteja amevaa nguo ya timu ya mpira, moja kwa moja unajua ni shabiki wa timu hiyo. Kama timu yake imepata ushindi karibuni (watu huvaa nguo za timu zao pale zinapokuwa



zinafanya vizuri), msifie kwa hilo. Kwa hakika atajisikia vizuri, ataona na yeye anafanya vizuri kitu kitakachomshawishi kununua.

3. Mteja anaweza kuwa ameambatana na watu wengine wa muhimu kwake, mfano mwenza au watoto, tafuta kitu cha kusifia kwa watu hao wa karibu pia.

4. Mteja anaweza kuwa na kitu anakimiliki ambacho anatembea nacho, inaweza kuwa gari au kingine, sifia kile alichonacho.

5. Halafu sasa mnaingia kwenye mazungumzo, sikiliza kwa makini na uliza maswali, hapo utakutana na mgodi wa mambo mengi yanayomhusu mteja ambayo unaweza kuyatumia kumsifia. Inaweza kuwa maeneo aliyotokea, kazi ambazo amewahi kufanya, alikosoma, watu anaowajua, vitu anavyopendelea kufanya na kadhalika. Wajibu wako ni kusikiliza kwa makini na kuuliza maswali, mteja atakupa kila unachohitaji ili kumsifia.

### *Hakuna ukweli mmoja kwenye sifa.*

Watu huwa wanahofia kusifia wakiona labda wataonekana wanatoa sifa za uongo na hivyo wateja kuona kama wanahadaiwa na sifa hizo ili wanunue.

Kitu kimoja unachopaswa kujua ni kwamba hakuna ukweli mmoja kwenye sifa.

Wazungu huwa wana kauli; '**Beauty is in the eye of the beholder**', ikiwa na maana kwamba; **uzuri upo kwa mtazamaji**. Yaani uzuri wa kitu, hauna uamuzi wa aina moja, bali unategemea na yule anayekiangalia. Ndiyo maana wewe unaweza kuona kitu ni kibaya, wengine wakakiona kitu hicho hicho ni kizuri.

Hivyo tunachojifunza hapa ni kwamba huwezi kukosea kwenye kusifia. Muhimu tu ni sifa unazotoa zitoke ndani yako kweli, yaani usifie kwa kumaanisha kweli na siyo kuonekana unampamba tu mtu.

Na uzuri ni kwamba, sisi binadamu tuna uwezo mkubwa wa kujua kama mtu anasifia kweli au anatupamba tu. Hivyo unaweza kusifia chochote kile kwa mteja, ili mradi tu uwe umekikubali kweli na sifa unazotoa ni za dhati kutoka ndani yako.

Hivyo tunapojifunza kutafuta chochote cha kusifia kwa mteja, tufaye hivyo kutoka ndani yetu kweli na hatutakuwa na haja ya kuhofia kama mteja atachukuliaje sifa tunazotoa. Muhimu ni wewe umeona uzuri kwenye kitu alichonacho mteja na kukisifia, hilo linamfanya mteja ajisikie vizuri.

Kumbuka, kila mtu anapenda kusifiwa, hata wale wanaojitamba kwamba hawataki kusifiwa, hakuna asiyependa kusifiwa. Ni wewe kutoa sifa za kweli na za dhati na utakuwa na ushawishi mkubwa kwa watu.

### ***Mpe mteja thamani kabla hata hajakulipa.***

Wauzaji wengi huwa kwenye hali ya nipe nikupe, wakiangalia nini wanapata kwanza kwa mteja kabla hawajampa. Kwa kuwa hivyo ndivyo wauzaji wengi walivyo na kwa kuwa wateja hawataki kupoteza fedha zao, ushawishi kwenye mauzo unakuwa mgumu.

Wewe kuwa kinyume na walio wengi, anza kuwapa wateja thamani kabla hata hawajakulipa chochote. Yaani mfanye mteja apate thamani kubwa kabla hajanunua, na hapo atajiambia mwenyewe kama nimepata thamani hii bila ya kulipa chochote, vipi nikinunua? Anaona wazi kabisa kwamba akinunua atakwenda kupata thamani kubwa zaidi.

Maeneo unayoweza kutoa thamani kwa mteja kabla hata hajanunua;

1. Unaweza kutoa viburudisho vidogo vidogo kwa wateja wako pale wanapofika kwenye biashara yako. Inaweza kuwa maji, sofa, pipi na vingine. Ni vitu vya gharama ndogo, lakini mteja anapovipata bila ya kulipia chochote, anaona amethamaniwa.



**AMKA**  
**CONSULTANTS**  
Your Partner In Success

2. Wape wateja elimu sahihi kuhusiana na kile unachouza, elimu ambayo itawasaidia kufanya maamuzi bora kwenye maisha yao hata kama hawatanunua kwako. Wape wateja maarifa ya msingi ambayo hawakuwa wanayajua kuhusu kile unachouza kwa namna ambayo watajiona wakiwa wamenufaika sana. Hili halina gharama ya ziada kwako, ni kuwa tu tayari kufuatilia kwa kina aina ya biashara unayofanya na kuandaa maarifa ya msingi ambayo yana manufaa kwa wateja.

3. Mpe mteja kitu akakijaribu bila ya kulipia chochote na kama hakitamfaa anaweza kurudisha. Hii ni thamani ya juu kabisa unayoweza kumpa mteja na akashawishika kununua. Mara nyingi mteja anakuwa anasita kununua kwa sababu hana uhakika. Kwa wewe kumwambia anaweza kuondoka na kitu hicho bila kulipia, akakitumie kwanza na kama hakitamfaa basi anaweza kurudisha, utamwondolea wasiwasi na atachukua hatua. Sasa uzuri ni huu, mtu akishaanza kukitumia kitu, hawezi tena kukirudisha, maana watu wanakuwa wameshakiona kwake na kukisifia, hatakuwa tayari kuwaambia hana tena kitu hicho. Angalia jinsi ya kulifanyia kazi hili kwenye biashara yako, lina nguvu kubwa.

Uzuri wa kumpa mteja thamani kabla hata hajakulipa chochote ni unakuwa umemtega, unakuwa umemweka kwenye mtego ambao unamfanya aone anawajibika kununua kwako kwa sababu tayari ameshanufaika. Kwa kawaida watu huwa hawapendi kujiona wakiwa na deni, hivyo huwa wanatafuta njia ya kulipa chochote walichonufaika nacho. Kwa kuwapa wateja thamani kabla hata hawajanunua, unawapa deni ambalo wanalazimika kulilipa kwa kununua unachouza.

***Mtie moyo mteja kwenye mambo yake.***

Wateja wako wana ndoto kubwa kwenye maisha yao. Lakini wanaishi kwenye dunia yenye vikwazo, changamoto na wakatishaji tamaa wengi. Hilo linawafanya wawe kwenye hali ya kukosa matumaini na hata kukata tamaa.

Hapa kuna fursa nzuri ya kutumia kujenga ushawishi kwa wateja wako na kuwafanya wanunue kwako. Unachopaswa kufanya ni kuzijua ndoto kubwa ambazo mteja wako anazo kisha mtie moyo kwamba anaweza kuzifikia. Hata kama anakutana na changamoto, mwonyeshe kwamba kuna njia ya kuvuka kila changamoto. Mfanye awe na tumaini jipya, apate nguvu ya kuendelea kuzipigania ndoto zake hata kama anakutana na ugumu.

Huhitaji hata kuwa na uhakika kama atazifikia ndoto hizo, wewe unachohitaji ni kuonyesha imani ya kweli kwake. Mwonyeshe kwamba upo nyuma yake na unaamini bila ya shaka yoyote kwamba atafikia ndoto zake. Mfanye aone unamtegemea sana kukamilisha ndoto hizo na hivyo asikuangushe.

Hiki kinaweza kuonekana kitu kidogo, lakini kina nguvu kubwa mno. Mteja anaweza asikuambie nguvu ya hilo, lakini litakuwa na athari kubwa kwake. Na wewe unaweza kuwa ndiye mtu pekee utakayemsaidia kufanya makubwa zaidi.

Uzuri wa hili ni kwamba, linakunufaisha sana wewe. Kama mteja wako atafikia ndoto kubwa alizonazo, kwa hakika ataendelea kununua kwako, hivyo unakuwa umejijengea mteja wa muda mrefu, anayekuamini na atakayekuletea wateja wengine zaidi.

Hili pia halihitaji gharama yoyote ya ziada, ni wewe kujali, kumjua mteja na ndoto kubwa alizonazo kisha kuwa shabiki yake namba moja katika kupambania kwake ndoto hizo kubwa.

### *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, anashirikisha kitu alichowahi kujifunza kutoka kwa Abraham Lincoln, ambaye miaka mingi iliyopita aliandika; “Kama unataka mtu akubaliane na wewe,



**AMKA**  
**CONSULTANTS**  
Your Partner In Success

anza kwa kumshawishi kwamba wewe ni rafiki yake wa kweli. Hapo ndipo lilipo tone la asali ambalo linanasa moyo wake na ndipo ilipo njia ya kuingia kwenye fikra zake, ambazo ukishazifikia huwezi kushindwa kumshawishi mtu akubaliane na wewe.”

Bettger anatuambia hata kama humjui mtu hivyo hujui nini unaweza kusifia kwake, bado una fursa nzuri ya kutumia hilo. Unachopaswa kufanya ni kumwambia mtu ajieleze kuhusu kazi au biashara yake. Unaweza kuanza na swali; “Uliwezaje kuanza hii biashara yako?” Anasema swali hilo huwa watu wanapenda kulijibu na kueleza yale waliyopitia mpaka pale ambapo wamefika.

Ni katika kujieleza kwao ndiyo utapata mambo ya kweli ambayo unaweza kuyasifia kwao na wakakuamini na kukuona wewe ni rafiki wa kweli kwao. Watu wataeleza jinsi walivyoanzia chini kabisa, jinsi walivyopitia magumu na kupambana mpaka pale walipofika. Ni hadithi ambayo huwa wanapenda kuieleza lakini hawajawahi kupata mtu wa kuisikiliza kwa umakini. Kwa wewe kuwa tayari kusikiliza watakuwa tayari kukueleza na hapo utajua mengi kuhusu wao na kuweza kuaminika na kuwashawishi pia.

**Kwa kujumuisha, haya ni mambo muhimu zaidi tuliyojifunza hapa;**

1. “Kama unataka kumshawishi mtu akubaliane na wewe, kwanza mshawishi wewe ni rafiki yake wa kweli ....” —Lincoln.
2. Wathamini, wasifie na watie watu moyo kwenye kile wanachofanya. Wasaidie kuona mafanikio makubwa ambayo yapo mbele yao.
3. Mshawishi mtu akueleze matamano makubwa aliyonayo kwenye maisha yake na msaidie kuona makubwa zaidi.

4. Muulize mtu; “Uliwezaje kuanza hii biashara yako?”, kisha kuwa msikilizaji mzuri, utajifunza mengi sana kuhusu mtu huyo ambayo utaweza kuyatumia kwa ushawishi.

*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 KUTHAMINI NA KUSIFIA ili kuwashawishi wateja kununua? Ni matokeo yapi ya tofauti umekuwa unayapata?

3. a) Ni THAMANI gani umekuwa unawapa wateja wako kabla hata hawajalipia ili kuwashawishi kununua?

3. b) Ni SIFA gani umekuwa unawapa wateja wako ili wakuone wewe ni rafiki yao wa kweli kuwashawishi kununua?

4. Tengeneza mkakati wako wa mauzo kwa kutumia **KUWATHAMINI NA KUWASIFIA WATEJA** 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.