

MAUZO 2; AMINI SANA KWENYE KILE UNACHOUZA.

Mauzo ndiyo moyo unaosukuma damu kwenye biashara.

Mauzo ndiyo eneo ambalo lina nguvu ya kutatua matatizo mengine yote ya biashara.

Kama biashara ina matatizo, sehemu kubwa inaanzia kwenye mauzo na utatuzi pia upo hapo kwenye mauzo.

Hivyo basi, mauzo ni sehemu muhimu sana kwenye biashara.

Na wajibu wako wa mkubwa kwenye biashara, baada ya masoko ni mauzo.

Mauzo lazima uyape kipaumbele kikubwa, lazima uweke kazi kubwa hapo ili kuhakikisha wateja siyo tu wananunua, bali pia wanarudi tena kununua na hata kuwaleta wengine.

Kwenye mfululizo huu wa masomo ya mauzo tunakwenda kushirikishana njia na mbinu mbalimbali za mauzo ambazo zitaweza kukamilisha hilo. Njia zitakazokuwezesha kufanya mauzo makubwa na kutengeneza wateja wa muda mrefu.

Kwenye somo hili tunakwenda kuangalia kitu muhimu sana kwako wewe mfanyabiashara na muuzaji kuwa nacho ili uweze kufanya mauzo makubwa.

Kitu hicho ni imani kubwa kwenye kile unachouza. Hili ni eneo muhimu sana la kufanyia kazi ambalo wengi hawalizingatii na hivyo kuwa kikwazo kwao kufanya mauzo makubwa.



AMKA
CONSULTANTS
Your Partner In Success

Ubora wa bidhaa/huduma ni jambo la lazima.

Unaweza kujiuliza mbona kwenye mfululizo huu wa masomo ya masoko hatujaongelea swala la kuwa na bidhaa au huduma ambayo ni bora.

Jibu ni hilo ni la msingi kabisa ambalo halihitaji hata kujadiliwa. Nikimaanisha kama huna bidhaa au huduma ambayo ni bora kabisa, hakuna mbinu ya masoko au mauzo ambayo itakusaidia kwa muda mrefu.

Utaweza kuwahadaa wateja wanunue mara moja, lakini kama hawatapata ubora ambao walitegemea, hakuna namna wataweza kurudi tena kwenye biashara yako.

Kitu muhimu sana cha kukumbuka hapa ni hiki; **HUWEZI KUMDANGANYA MTEJA MARA MBILI.** Hivyo hakikisha una bidhaa au huduma ambayo ni bora kabisa, inayokwenda kutatua changamoto au mahitaji aliyonayo mteja na ndipo umshawishi kuinunua.

Kama huna bidhaa/huduma ambayo ni bora kabisa kwenye soko, usijisumbue hata na mbinu nyingi za masoko na mauzo, hutaweza kujenga biashara kubwa na inayoweza kukufikisha kwenye mafanikio.

Mauzo ni mabadilishano ya imani.

Mteja, hasa ambaye hajawahi kununua kwako, anaweza kuwa na uhitaji wa kitu unachouza, lakini kikwazo cha kikubwa kwake ni imani. Hajawahi kununua kwako hivyo hana uhakika kama yale unayoyasema ni kweli.

Ili uweze kumshawishi mteja, lazima kwanza akuamini wewe, kisha ajiamini mwenyewe na kununua.

Njia pekee ya kumfanya mteja akuamini na kujiamini kununua ni wewe kujiamini na kuamini sana kile unachouza.



Unapaswa kuwa na imani kubwa sana kwenye kile unachouza, ukijua kwa uhakika kwamba ndiyo kitu mteja anahitaji ili maisha yake yaweze kuwa bora.

Imani siyo kitu ambacho unaweza kuigiza, ila ni kitu ambacho unakuwa na uhakika nacho kwa sababu ndivyo kilivyo.

Na ili uweze kujenga imani kwenye kile unachouza, lazima ukijue kwa undani na ujue jinsi ambavyo kinakwenda kutatua changamoto au mahitaji ambayo mteja anayo.

Kadiri unavyojua kile unachouza na kuweza kukielezea kwa mteja kwa kugusa maumivu na mahitaji aliyonayo, ndivyo unavyokuwa na ushawishi mkubwa katika kukiiza.

Kwani utakielezea kitu hicho kwa kujiamini, kitu kitakachomfanya mteja akuamini na kuona ni mtu sahihi kwake na unachouza ni sahihi kwake pia.

Kijue kitu kwa undani na yajue mapingamizi yote ambayo mteja anaweza kuwa nayo kisha yaandalie majibu ya kumfanya mteja aelewe na kuamini kabisa.

Wakati mwingine wateja wanakupa mapingamizi kama njia ya kukupima ni imani kiasi gani unayo kwenye kile unachouza.

Kama huna imani ya kutosha, wataliona hilo kupitia wasiwasi unaokuwa nao na hawatashawishika kununua.

Kuamini sana kwenye kile unachouza ni hitaji la msingi sana katika kuwa na ushawishi mkubwa wa mauzo. Na ili uweze kuamini kweli kitu, lazima ukijua kwa undani jinsi kilivyo na manufaa ambayo kinayo kwa wale unaowalenga.



AMKA
CONSULTANTS
Your Partner In Success

Umia kuona mteja anakosa unachouza.

Katika kuamini sana kile ambacho unauza, unapaswa kuumia pale mteja wako anapokuwa hajapata kile unachouza. Kama mteja bado hajapata bidhaa au huduma ambayo unauza na hivyo kuendelea kuteseka na matatizo au mahitaji ambayo anayo, ni kitu kinachopaswa kukuumiza kweli kutoka ndani ya moyo wako.

Na hilo litadhihirika wazi pale unapokuwa unaongea na mteja kumshawishi kununua na bado akawa anasita. Kwa namna unavyoonekana kuumia kwa yeye kukosa kile unachouza, itaongeza ushawishi mkubwa kwako.

Hebu fikiria umeenda kwenye kisima kuchota maji, ukakuta kuna mtu ametumbukia kwenye kisima hicho na kama iliyokuwepo ya kupanda imekatika. Wewe umefika una kamba, unataka umpe mtu huyo ili atoke kwenye shimo hilo refu la kisima, lakini anakuwa mbishi. Utajisikiaje? Kwa hakika utaumia, una kitu ambacho kinaweza kumsaidia mtu, lakini yeye haonekani kujali.

Hapo hutaweza kusema kama hataki shauri yake, unajua una kitu cha kumsaidia, utaumia na hivyo kumshawishi hata ajaribu.

Hilo ndiyo unapaswa kufanya wakati wa mauzo. Usione mauzo kama sehemu ya kupata fedha kutoka kwa mteja, ona mauzo kama sehemu ya kumsaidia mteja kutatua tatizo au uhitaji alionao. Hivyo pale mteja anaposita kufanya maamuzi ya kununua, umia kweli kutoka ndani yako kwa kuona jinsi ambavyo anaendelea kujitesa yeye mwenyewe. Maumivu hayo yakusukume kweli kumsaidia mpaka akubali kitu hicho.

Kuumizwa na mteja kukosa unachouza kunapotoka ndani yako, utamsaidia kuvuka kila aina ya mapingamizi aliyonayo ili aweze kukipata. Hutakatishwa tamaa



na ugumu wake, badala yake utasukumwa kumfuatilia zaidi, kitu ambacho kitafanya awe tayari kushawishika.

Haya mambo huwezi kuyaigiza.

Unajua kwa nini mauzo ni magumu kwa wengi? Kwa sababu yanahitaji kazi na kujali kuliko kitu kingine chochote. Mauzo yanakutaka uelewe kweli kile ambacho unauza na kuwaelewa watu kwa kile wanachohitaji. Mauzo yanataka uamini kweli kile unachouza kwamba ndiyo kilicho bora kwenye tatizo ambalo mteja analo. Na zaidi, mauzo yanataka uumie kweli pale ambapo mteja anashindwa kufanya maamuzi ya kununua.

Hayo mambo huwezi kuyaigiza na hata ukiweza kuigiza mara moja huwezi kurudia kuigiza kila wakati. Lazima kweli yatoke ndani yako, lazima uyakubali kweli na hilo litajidhihirisha wazi kwa wateja wako.

Fanya hili kuwa kweli kwako, fanya kwa uhalisia kwa kuelewa kwa undani kile unachouza na kujua jinsi kinavyoyafanya maisha ya mteja wako kuwa bora kabisa. Umia kweli pale unapokutana na mteja ambaye bado hajawa na kile unachouza na fanya hivyo kwa uhalisia kabisa. Hilo litaongeza sana ushawishi wako kwa wateja na kuwafanya wawe tayari kununua.

Kama hujakikubali kweli kile unachouza, kama kuna namna una mashaka nacho, hilo litajidhihirisha kwa wateja na watasita kununua.

Kama kweli unaamini kile unachouza, kama unaumia kuona mteja bado hajakipata, mteja atapata hilo kutoka kwako na kushawishika kununua.

Mauzo yanakutaka uwe mtu halisi kwako, uwe mtu mkweli kabisa kuliko kitu kingine chochote.



Wengi hudhani mauzo ni kinyume na hilo, hudhani ni kuigiza na kudanganya. Na wanashangaa kwa nini wanakosa ushawishi wa kuwauzia wengine. Kama wewe mwenyewe hujashawishika, ni vigumu sana kuwashawishi watu wengine.

Jenga imani kubwa kwenye kile unachouza kwa kukijua kwa undani na kujua manufaa yake kwa wale unaowalenga. Umia sana pale ambapo unakutana na mtu ambaye bado hajakipata na hivyo kukosa manufaa yake. Tumia hivyo viwili kwenye mfumo wako wa mauzo na utaweza kuwa na ushawishi mkubwa kwa wateja walio wengi.

Hatua za kuchukua.

1. Soma somo hili kwa kina na kwa kurudia kisha andika notisi za yale uliyojifunza kwenye kijitabu chako.
2. Ni kwa kiasi gani unaamini kwenye kile unachouza? Ni nini hasa unachoamini sana kwenye bidhaa/huduma unayouza?
3. Ni kwa kiasi gani unaumia pale unapokutana na mteja ambaye bado hajanunua bidhaa/huduma unayouza? Ni yapi mazuri ambayo anayakosa kwa kuchelewa kufanya maamuzi ya kununua?
4. Tengeneza mkakati wako wa mauzo wa kuamini kweli kwenye kile unachouza na kuumia pale unapokutana na mteja ambaye bado hajanunua. Fanya hayo kwa uhalisia kabisa na siyo kwa kuigiza.
5. Shirikisha majibu ya maswali haya kwa Kocha kupitia wasap namba 0717396253.

Kocha Dr. Makirita Amani.