MAUZO 3; KUWA NA SHAUKU KUBWA.

Karibu kwenye somo jingine la mauzo kwenye mfululizo wetu wa masomo ya mauzo yenye lengo la kutupa mbinu sahihi za kukuza mauzo kwenye biashara zetu.

Tukiwa tunajua ya kwamba mauzo ndiyo moyo wa biashara zetu, kwani ndiyo yanayoleta fedha kwenye biashara. Bila mauzo hakuna fedha na bila fedha hakuna biashara.

Kwa msisitizo zaidi, ustaarabu pekee kwenye biashara ni kuuza. Kama huuzi, hakuna ustaarabu mwingine unaoweza kusema unao. Hivyo mauzo lazima yapewe kipaumbele kikubwa sana, maana ndiyo yaliyobeba uhai wa biashara zetu.

Uzuri wa mauzo ni mambo mengi hayahitaji gharama kubwa, ni mipango na juhudi katika kuyatekeleza. Iwe unafanya mwenyewe au una timu ya mauzo, kuwa na mikakati mizuri na kuifanyia kazi kunaleta matokeo makubwa kwa gharama kidogo.

Kwenye somo hili la mauzo tunakwenda kujifunza sifa muhimu sana ambayo tukijijengea tunaweza kuongeza sana kiwango cha mauzo ambayo tunayafanya. Sifa hiyo ni kuwa na shauku kubwa kwenye mauzo.

Karibu sana uweze kujifunza na uweke mkakati utakaoufanyia kazi kwako na kwa timu yako ili muweze kukuza zaidi mauzo ya biashara.

Shauku ni nini?

Shauku ni hali ya kuwa na hisia kali za hamasa, kuamini na kukikubali sana kitu. Shauku ni kitu kinachotoka ndani ya mtu na kuonekana kwa nje bila hata ya mtu kusema chochote.

Kwa namna ambavyo mtu anakifanya kitu au kukielezea, unaweza kuona kama ana shauku nacho au hana.

Mtu mwenye shauku na kitu kwanza huwa anakikubali kweli kutoka ndani yake. Na pia anakiamini ndiyo sahihi, ambacho hakubali kuona wengine wakiwa hawanufaiki nacho.

Lakini pia mtu huyo anakuwa na hamasa kubwa kwenye kitu hicho, ambayo haiwezi kupoozwa na kitu kingine chochote.

Kamusi ya Kiingereza inaelezea shauku (Enthusiasm) kama hali ya kuwa na uungu ndani ya mtu, kuwa na hamasa ya kiroho na msukumo wa kufanya zaidi.

Unapokuwa na shauku unakuwa kama umeingiwa na roho fulani ambayo inakusukuma sana kukikubali kitu na kukifanya kwa kujiamini.

Kwa nini shauku ni muhimu.

Shauku ni muhimu sana, siyo tu kwenye mauzo, bali kwenye kila eneo la maisha. Kwani ni watu wenye shauku ndiyo wanaoweza kufanya makubwa kupitia chochote wanachofanya kwenye maisha yao.

Pamoja na hilo, shauku ina umuhimu mkubwa kwenye maeneo yafuatayo.

1. Shauku ni muhimu kwenye kuwashawishi watu. Pale unapokuwa na shauku kubwa kwenye kitu inakuwa rahisi kuwashawishi watu wengine kukubaliana na wewe.

2. Shauku ni muhimu kwenye kufanya makubwa kwenye kila eneo la maisha. Yeyote anayefanya kitu chochote kwa shauku kubwa anaishia kupata matokeo makubwa. Kwani shauku inamsukuma kufanya zaidi ya mazoea na hapo kupata matokeo bora.

3. Shauku inakuwezesha kuvuka magumu na changamoto. Kwa chochote ambacho mtu unafanya, magumu na changamoto huwa havikosekani. Hali hizo huwa zinawakatisha watu tamaa na wakaacha kufanya. Unapokuwa na shauku kubwa, magumu na changamoto havikusumbui hata kidogo, huvioni kama mwisho wa safari, bali sehemu ya safari na hivyo kuvivuka ili kuweza kufanya makubwa.

4. Shauku inaambukizwa. Unapokuwa na shauku, ni rahisi kuwafanya wengine nao kuwa na shauku. Wale wanaokuzunguka wanaambukizwa shauku unayokuwa nayo kitu kinachowafanya waweze kufanya makubwa pia.

5. Shauku inaweka nguvu kubwa ndani ya mtu ambayo inamwezesha kufanya makubwa kuliko alivyozoea. Ni kama kukimbizwa na mbwa mkali, utaweza kuruka ukuta mrefu ambao kwa hali ya kawaida usingeweza. Shauku inaweka nguvu ya ziada ndani ya mtu kuweza kufanya kile kilicho mbele yake.

Jinsi ya kujijengea shauku.

Shauku siyo kitu ambacho mtu anazaliwa nacho au kutokuzaliwa nacho, bali ni kitu ambacho kila mtu anaweza kujijengea au kuvunja ndani yake. Siyo tabia au hali ya kudumu, bali ni kitu kinachobadilika kulingana na hali ambazo mtu anakuwa nazo.

Kwa kuwa shauku ni muhimu kwenye kila eneo la maisha na kwa kuwa siyo kitu ambacho mtu anapewa au kunyimwa, kila mtu anaweza kujijengea shauku kubwa kwenye maisha yake.

Yafuatayo ni mambo unayopaswa kufanya ili uweze kujijengea shauku kubwa kwenye jambo lolote unalofanya.

1. Penda sana kile unachokifanya. Hakuna namna unaweza kuwa na shauku kubwa bila ya upendo, na siyo tu upendo wa juu juu, bali upendo wa kweli na wa kina, unaotoka ndani yako kweli.

2. Kubali sana kile unachofanya. unapaswa kukikubali kile unachofanya kwamba ndiyo sahihi na muhimu zaidi. Usifanye kitu ukiwa na wasiwasi wowote iwapo ni muhimu au la. Kubali ni kitu muhimu na sahihi na hivyo kukifanya ni wajibu wako mkubwa.

3. Kuwa na kwa nini kubwa inayokusukuma kufanya kitu. Kama huna kwa nini kubwa ndani yako, sababu kubwa ya kukifanya kitu, huwezi kuwa na shauku kubwa kwenye kukifanya. Ni pale unapokuwa na sababu kubwa kabisa ndiyo unakuwa na msukumo wa kukifanya kitu bila ya kujali nini kinakuzuia. Mtu mwenye kwa nini kubwa anaweza kuvuka kikwazo chochote.

4. Ona manufaa ambayo wengine wanayapata kwenye kile unachofanya. Kujiangalia tu wewe mwenyewe unataka nini inaweza isikupe msukumo mkubwa sana. Lakini kuangalia kile ambacho wengine wananufaika nacho kupitia unachofanya, kunakupa msukumo mkubwa zaidi. Unaona hufanyi tu kwa ajili yako, bali pia kwa manufaa ya watu wengine. Usipofanya unaona hujiangushi tu mwenyewe, bali unawaangusha na wengine pia.

5. Igiza kuwa na shauku mpaka uwe nayo. Pamoja na kuwa na hivyo ulivyojifunza hapo juu, bado kuwa na shauku kwenye kufanya kitu inaweza isiwe rahisi. Unaweza kupenda, kukubali, kuwa na kwa nini na kuona wengine wananufaika, lakini mazoea yakapelekea usiwe na shauku. Ni katika hali hiyo ndiyo unapaswa kuigiza kuwa na shauku mpaka uwe nayo. Kwa kila unachofanya, igiza kuwa na shauku kubwa, kifanye kwa moyo wako wote na kwa juhudi kubwa kabisa. Weka maisha yako yote kwenye kile unachofanya, kama vile ndiyo kitu cha mwisho wewe kufanya hapa duniani. Kuigiza huko shauku kuna nguvu kubwa ya kuleta

shauku kwenye uhalisia kwa sababu matendo yetu huwa yanaathiri hisia zetu. Na uzuri wa kuigiza shauku ni kwamba ukishaanza inabidi uendelee, maana watu wanakuwa wamekuchukulia mtu wa aina fulani, hutakuwa tayari kuwaangusha.

Jinsi ya kutumia shauku kuongeza mauzo.

Shauku ina nguvu kubwa kwenye kufanya vitu kwa viwango vikubwa na kuwashawishi wengine kukubaliana na wewe. Kwenye mauzo, unahitaji sana kuwa na ushawishi kwa wengine ili waweze kukubaliana na wewe kwenye kile unachouza.

Zifuatazo ni njia ambazo unaweza kutumia shauku kuongeza mauzo kwenye biashara yako.

1. Kuwa na shauku kubwa wakati unamwelezea mteja kuhusu kile unachouza. Ongea kwa kujiamini na kwa sauti inayosikika vizuri. Mfanye mteja aelewe kwa kina jinsi kile unachotaka kumuuzia kina manufaa kwake.

2. Kuwa na shauku kubwa kwenye kumtaka mteja akamilishe manunuzi ya kile unachouza. Mara nyingi wauzaji wanamweleza mteja vizuri kuhusu wanachouza, mteja anaelewa na kuona anahitaji, lakini anasema atafanya manunuzi baadaye. Kwa kuwa na shauku kubwa wakati wa kukamilisha mauzo, ukionyesha kwamba wakati sahihi wa mteja kufanya maamuzi ni hapo hapo, itaongeza zaidi mauzo.

3. Kuwa na shauku kubwa kwenye kumfanya mteja akuone wewe ni rafiki yake wa kweli. Kabla watu hawajanunua unachouza, lazima kwanza wakununue wewe. Kabla watu hawajakubali unachowaambia, lazima kwanza wakukubali wewe. Njia pekee ya watu kukukubali ni kama watakuona wewe ni rafiki yao wa kweli na ambaye unawajali sana. Tumia shauku kumfanya mteja akuone wewe ni rafiki wa kweli kwake na hilo litamsukuma akubaliane na wewe na kununua.

4. Mwambukize mteja shauku tangu mwanzo wa mazungumzo ya mauzo. Tumeona jinsi ambavyo shauku inaambukizwa. Hivyo unapokuwa unaongea na mteja, hakikisha naye unamfanya awe na shauku kubwa juu ya kile mnachozungumzia. Mtu anapokuwa na shauku anajisikia vizuri na mtu akijisikia vizuri anakuwa tayari kununua.

5. Tumia shauku kuendelea kuwafuatilia wateja. Pamoja na kuwa na shauku kubwa wakati wa mazungumzo, bado siyo wateja wote utakaoweza kuwauzia mara moja. Kuna ambao watakupa ahadi mbalimbali, lakini wauzaji wengi wamekuwa hawazifuatilii ahadi hizo na hivyo kukosa mauzo mengi. Wewe fuatilia ahadi za wateja kwa shauku kubwa. Unapomtafuta mteja kwenye ahadi yake, usione kama unamsumbua, bali mtafute ukiwa na shauku kubwa kwamba ule muda aliokuwa anasubiria tayari umefika na sasa ni fursa nzuri kwake kunufaika na kile ulichokuwa unamshawishi. Ni shauku hiyo unayokuwa nayo wakati wa kufuatilia ndiyo inampa mteja msukumo mkubwa wa kutekeleza aliyoahidi. Hata kama mteja alikuahidi kama njia ya kukukimbia, unapofuatilia ahadi yake kwa shauku kubwa, anakuwa hana namna bali kukubaliana na wewe.

Shauku ni moja ya tabia ambazo zipo ndani ya uwezo wako kujenga na yenye manufaa makubwa sana kwenye mauzo na maisha kwa ujumla. Amua leo kwamba utakwenda kujijengea shauku kubwa kwenye kila eneo la maisha yako ili uweze kufanya makubwa zaidi.

Hatua za kuchukua.

1. Soma somo hili kwa kina na kwa kurudia kisha andika notisi za yale uliyojifunza kwenye kijitabu chako.

2. Huwa una shauku kiasi gani kwenye biashara unayofanya na kwenye kumshawishi mteja anunue?

3. Ni kwa namna gani unakwenda kujijengea shauku zaidi kwenye biashara unayofanya na wakati wa kuwashawishi wateja kununu?

4. Tengeneza mkakati wako wa mauzo wa kuwa na shauku kubwa kwenye kile unachouza na kwa wateja wako na eleza jinsi utatumia mkakati huo kuongeza mauzo.

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

Kocha Dr. Makirita Amani.