MAUZO 5; JALI MASLAHI YA MTEJA WAKO.

Karibu kwenye mfululizo wa masomo yetu ya mauzo ambapo tunajifunza njia bora za kuweza kukuza mauzo kwenye biashara zetu huku pia tukiendelea kujenga wateja wa kudumu.

Kwa kukosa mbinu sahihi za mauzo, wengi wamekuwa wanashindwa kuuza kwa wateja wapya. Na pale wanapokazana sana na wakauza, bado wanawapoteza wateja hao na wasiwe tayari kurudi kununua tena kwao.

Kwa mbinu tunazojifunza kwenye masomo haya, unaweza kujenga ushawishi kwa wateja kununua na kuendelea kuwa waaminifu kwenye biashara kwa kurudi kununua tena na tena na hata kuleta wateja wengine.

Kitu muhimu cha kukumbuka ni kwamba mauzo ndiyo moyo wa biashara ambao unasukuma damu kwenye biashara ambayo ni fedha. Bila mauzo hakuna fedha inayoingia kwenye biashara na bila fedha kuingia hakuna biashara.

Hivyo mauzo na masoko, ni maeneo mawili ambayo yanapaswa kuwekewa juhudi kubwa ili kujenga na kukuza biashara kufika viwango vya juu zaidi.

Kwenye somo hili tunakwenda kujifunza kuhusu kujali maslahi ya mteja, ili kuweza kumshawishi kununua na kumfanya arudi tena kununua zaidi na zaidi.

Sisi binadamu ni wabinafsi.

Kwa asili, sisi binadamu ni wabinafsi. Japo ubinafsi umekuwa unachukuliwa kama kitu kibaya, lakini ndiyo kitu kimewezesha jamii ya binadamu kuendelea kuwepo hapa duniani. Kwa sababu kama huwezi kujijali wewe mwenyewe, huwezi kuwajali wengine.

Ndiyo maana hata maelezo ya dharura kwenye ndege huwa wanashauri iwapo kutatokea dharura, weka mpira wa kupumua kwako kwanza kabla hujaweka kwa mtu mwingine. Hiyo ni kwa sababu ili uweze kuwasaidia wengine, lazima kwanza wewe uwe huhitaji msaada.

Ubinafsi wetu ndiyo umesukuma jamii kupiga hatua zaidi. Kama binadamu tusingekuwa na hali ya kujijali zaidi sisi wenyewe kuliko wengine, vitu vingi visingegunduliwa, jamii ingebaki kwenye zama za mawe.

Ni kupitia kujijali wenyewe ndiyo tunatengeneza mahitaji mbalimbali ambayo yanachochea ujio wa teknolojia mpya za kuweza kutimiza mahitaji hayo.

Ili uweze kuuza zaidi, lazima uelewe asili hii ya binadamu na kutokujaribu kwenda kinyume nayo. Jua kabisa kwamba watu ni wabinafsi ili uweze kutumia ubinafsi wao kuwauzia zaidi kwa namna ambayo wananufaika na kuwa tayari kurudi kununua kwako zaidi.

Kila mtu ana vitu anapenda na kujali zaidi.

Kila mtu kwenye maisha yake kuna vitu ambavyo anavipenda na kuvijali zaidi. Hilo ni jambo ambalo lipo kwa kila mtu, ambalo linaweza kuchochewa na mazingira, imani na mitazamo ambayo watu wanakuwa nayo.

Kwenye kila eneo la maisha, watu wana vitu ambavyo wanapendelea na kuvijali zaidi. Watu huwa tayari kufanya chochote kwa ajili ya yale wanayoyapenda na kuyajali kwa sababu ndiyo yanajenga maana kwenye maisha yao.

Uwepo wa vitu ambavyo watu wanapenda na kujali ndiyo unayafanya maisha yao kuwa na maana. Ndiyo maana watu huwa tayari kuvipigania vitu hivyo, kwa sababu visipokuwepo, maisha yao yanaonekana kukosa maana.

Wajibu wako mkubwa kwenye mauzo ni kujua mtu anapenda na kujali nini zaidi ambacho kinahusiana na kile unachouza. Hii ni kazi inayohitaji uwe msikilizaji mzuri kwa wateja na kuwahoji maswali.

Uzuri ni kwamba mapenzi ni kama pembe la ng'ombe, huwa halifichiki. Hivyo ukizungumza na mtu kwa muda na kuweka umakini mkubwa kumsikiliza, huku ukimuuliza maswali, kile anachopenda na kujali kitajidhihirisha wazi kabisa.

Mfanye mteja aongelea zaidi anachopenda.

Ukishajua kitu ambacho mtu anapenda na kujali kuhusiana na kile ambacho unauza, mazungumzo yako yote na mteja yanapaswa kuegemea kwenye kitu hicho. Maana hapo ndipo penye nguvu ya kumshawishi mtu kununua.

Kitu kikubwa cha kufanya ni kumfanya mteja aongelee zaidi kile kitu anachokipenda na kukijali. Kila mtu anapenda kuongelea vitu anavyopenda na kujali. Kwa kumpa nafasi ya kufanya hivyo unamfanya ajisikie vizuri. Mteja anapokuwa anajisikia vizuri anakuwa tayari zaidi kununua.

Msikilize mteja kwa makini ili awe tayari kujieleza zaidi. Muulize maswali ya kumtaka atoe ufafanuzi zaidi kwenye baadhi ya mambo, kitu kitakachomfanya azidi kujieleza.

Kadiri mteja anavyozidi kujieleza ndivyo unavyoona fursa za kufanya naye biashara na namna bora ya kumshawishi.

Epuka sana kuongea kuliko mteja, maana kueleza mambo yako hakuna ushawishi kwa mteja kama yeye kueleza mambo yake. Maana anapokuwa anaongea, anafikiria kila anachoongea. Unapokuwa unaongea wewe, mteja haweki sana umakini kukusikiliza, bali anafikiria mambo yake au atakujibuje.

Mfanye mteja aongelee zaidi kile anachopenda kwenye kile unachouza na itakuwa rahisi kwako kumshawishi anunue.

Siri kuu ya mauzo.

Kwenye kitabu cha HOW I RAISED MYSELF FROM FAILURE TO SUCCESS IN SELLING, mwandishi Frank Bettger anatushirikisha siri kuu ya mauzo ambayo alijifunza kupitia uzoefu wake binafsi na kwa mtu aliyekuwa amefanikiwa sana kwenye mauzo.

Frank anatushirikisha kama alivyoambiwa; **"Siri muhimu kuliko zote kwenye mauzo ni kujua kitu ambacho mtu mwingine anakitaka sana kisha kumsaidia kupata kitu hicho. Katika mazungumzo yako ya mauzo, mwanzo hukujua mteja wako alikuwa anataka nini hasa. Katika kumuuliza maswali na kujua kile hasa alichokuwa anataka na ukamsaidia kukipata, amekuwa tayari kununua. Kama mara zote utakumbuka sheria hii muhimu, uuzaji utakuwa rahisi kwako."**

Hiki ndiyo kitu kikubwa kabisa tunachoweza kuondoka nacho hapa na kwenda kukifanyia kazi na kuleta matokeo makubwa kwenye biashara zetu.

JUE KITU AMBACHO MWINGINE ANAKITAKA SANA, KISHA MSAIDIE KUKIPATA KITU HICHO.

Hiyo siyo tu siri ya mauzo, bali ndiyo falsafa kuu ya mauzo, falsafa ambayo ukiishi kila siku kwenye mauzo yako, kamwe hutakosa wateja wa kuwauzia.

Kwa sababu kama ambavyo tayari tumeshaona, kila mtu kuna vitu ambavyo anavipenda na kuvijali zaidi. Wajibu wako ni kujua kile ambacho watu wanapenda na kujali kwenye kile unachowataka wanunue, kisha waonyeshe jinsi ambavyo kununua kile unachouza kutawapa kile wanachotaka.

Hapa ndipo wauzaji bora wanapotofautiana na wauzaji wasio bora. Wauzaji bora wanakazana sana kujua kile ambacho mteja anakitaka sana, kisha kumwonyesha mteja jinsi ambavyo atakipata hicho kupitia bidhaa au huduma wanayouza. Na kama wakigundua walichonacho hakiwezi kumsaidia mteja kwenye kile anachotaka sana, wanamweleza wazi. Hata kama kwa kufanya hivyo hawatamuuzia mteja, wanakuwa wamejijengea uaminifu mkubwa kwa wateja kitu ambacho kinawapa fursa nyingine nzuri zaidi.

Wauzaji wasio bora huwa wanakazana tu kuwataka wateja wanunue, bila hata kujua wateja wanataka nini zaidi. Wanatumia nguvu nyingi pamoja na mbinu za ulaghai ili tu wauze, kitu ambacho hakina matokeo mazuri, kwani hata wanapouza, wanakuwa wamewapoteza wateja wao.

Kama ukiacha uvivu na kuanza kuweka umakini kwenye kujua nini hasa wateja wanapenda na kujali kuhusiana na unachouza, hutahitaji nguvu kubwa sana kumshawishi mteja. Kwani utamfanya akiongelee zaidi hicho anachopenda, kisha kumwonyesha jinsi ambavyo kile unauza kinakwenda kumpa kile anachotaka.

Jibu mapingamizi kwa maslahi.

Pamoja na kujua kile ambacho mteja anapenda na kujali sana kuhusu unachouza, bado hatakuwa rahisi kununua. Mteja atakupa mapingamizi mbalimbali kuonyesha kwamba hawezi au hayupo tayari kununua kwa wakati huo.

Wewe usikubaliane tu na mapingamizi yake na kumwacha aende, badala yake jibu mapingamizi yake kwa kutumia maslahi yake.

Kila mteja anapokupa pingamizi, kubaliane naye, kisha mrudishe kwenye kile ambacho anapenda au kukubali sana kuhusiana na unachouza.

Akikuambia bei ni kubwa au hawezi kumudu, kubali bei ni kubwa, kisha onyesha jinsi ambavyo ina thamani kwake kulingana na kile ambacho anapenda au kujali zaidi kwenye hilo.

Akikuambia kwamba hana muda kwa sasa, mkubalie kwamba muda ni changamoto, kisha mrudishe kwenye umuhimu wa kile anachotaka au kujali zaidi.

Hakuna pingamizi lolote ambalo mteja anaweza kukupa ambalo huwezi kulijibu kwa kugusa maslahi yake kwenye kile ambacho anapenda au kujali zaidi.

Muhimu ni wewe ujue maslahi yake, ujue kile ambacho anakitaka kweli kisha umwonyeshe anavyokwenda kukipata kupitia kile unachomuuzia. Anapokupa pingamizi, kubaliana naye kisha mrudishe kwenye maslahi yake na kumwonyesha jinsi yalivyo muhimu kuliko pingamizi analotoa.

Maslahi binafsi ndiyo yanayoendesha watu na dunia kwa ujumla, yazingatie hayo na utaweza kuuza kwa kiwango kikubwa, huku pia ukijenga mahusiano mazuri na wateja wako, kuwafanya warudi tena kununua na kukuletea watu wengine.

Hatua za kuchukua.

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

2. Je unayajua maslahi makuu ya watu kwenye kile unachouza? Umekuwa unayatumiaje maslahi hayo kuwashawishi kununua?

3. a) Orodhesha maslahi muhimu yanayowasukuma watu kwenye biashara yako, vitu ambavyo wanapenda na kujali zaidi kuhusu kile unachouza?

3. b) Eleza ni jinsi gani unaweza kutumia maslahi hayo kuwashawishi wanunue kile unachouza?

4. Tengeneza mkakati wako wa mauzo wa **KUJUA NA KUTUMIA MASLAHI YA WATEJA KUWASHAWISHI KUNUNUA** 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.