

MAUZO 9; KUWA MWAMINIFU MARA ZOTE.

Karibu kwenye somo jingine la mauzo kwenye mfululizo huu wa masomo maalumu ya mauzo yenye lengo la kutupa maarifa ya kuweka mikakati na mbinu za kuuza zaidi kwenye biashara zetu.

Tunachoendelea kujisisitizia na kukumbuka ni kwamba mauzo ndiyo moyo wa biashara, kama moyo huo hautadunda, biashara inakufa. Lakini pia njia bora ya kujihakikishia mauzo ni kuwafanya wateja wajisikie vizuri. Wateja wakijisikia vizuri watashawishika kununua kwako.

Kwenye somo hili tunakwenda kujifunza umuhimu wa uaminifu kwenye mauzo. Uaminifu ni kitu ambacho ukiweza kukitumia vizuri utaweza kuongeza mauzo kwenye biashara yako kwa kiwango kikubwa.

Uaminifu ni sera bora.

Kwenye mauzo na hata kwenye maisha kwa ujumla, uaminifu ni sera bora kabisa. Japo wengi wamekuwa wanaaminishwa kwamba huwezi kufanikiwa kwa kuwa mwaminifu, huo siyo ukweli.

Wale wasio waaminifu wanaweza kufanikiwa kwa muda mfupi, ila hawawezi kudumu kwenye mafanikio hayo kwa muda mrefu. Chochote kisichokuwa cha uaminifu wanachofanya, kinakuja kuwageuka baadaye na kuchukua mafanikio yoyote wanayokuwa wameyapata.

Kwa kuwa mwaminifu unaweza kukosa baadhi ya vitu kwa sasa, lakini hilo litakuweka kwenye nafasi ya kupata makubwa na mazuri zaidi kwa baadaye.

Inashawishi kutumia mbinu zisizo sahihi kupata unachotaka, lakini hilo huwa linakuja na madhara yake. Baadaye utakuja kupoteza zaidi ya kile ulichopata sasa.

Kwenye mauzo, utakutana na wateja ambao hawana taarifa za kutosha kuhusu kile unachouza na hivyo unaweza kuwaambia chochote na wakaamini. Ukifanya hivyo, utaweza kuwauzia sasa, ila kwa dunia ya sasa, hawatachukua muda kujua ukweli na wakishaujua hawatakuamini tena.

Msingi bora wa kuzingatia kwenye mauzo ili kujenga uaminifu ni kufanya kile kilicho sahihi mara zote. Hata kama unaona mteja hajui, kama wewe unajua basi fanya kilicho sahihi. Kwa sababu kujua kilicho sahihi lakini kufanya kisicho sahihi, itakusumbua wewe mwenyewe kwenye nafasi yako na pia itakupotezea wateja.

Kila unapomhudumia mteja wako, jiulize swali hili; je kama mimi ningekuwa ndiyo huyu mteja na nikawa najua yale ninayojua, je ningefurahia kuhudumiwa na mtu wa aina kama yako.

Kwa kusimamia sera ya uaminifu kwenye mauzo, utaweza kujenga biashara inayokua kwa muda mrefu na yenye manufaa makubwa.

Mteja mmoja amebeba wateja wasiopungua 250.

Ni rahisi kumwangalia mteja kama mtu mmoja na hivyo usione umuhimu wa kumpa uzito. Lakini hilo ni kosa kubwa sana unaloweza kufanya kwenye mauzo.

Kwanza mteja hata akiwa peke yake, kwa wakati wote ambao anaweza kununua kwenye biashara yako anaweza kuleta faida kubwa sana. Hivyo kama utamhudumia kwa uaminifu, ataendelea kununua kwako kwa muda mrefu.

Pili, huyu mteja siyo kisiwa, ana watu wake wa karibu, kuanzia ndugu, jamaa na marafiki. Chochote unachofanya kwa mteja huyo hakiishii kwake tu, bali kinafika kwa hao wengine. Hivyo unapomwangalia mteja mmoja, jua kuna wateja wengine wasiopungua 250 walio nyuma yake.



Kabla hujafanya chochote kwa mteja mmoja, jiulize kama upo tayari kupoteza wateja wengine 250 kupitia mteja huyo. Ni kwa kujiuliza hivyo ndiyo utazidi kuona umuhimu wa uaminifu katika kuwahudumia wateja wako.

Maana unaweza kuona fursa ya kuuza kwa kutokuwa mwaminifu, lakini kwa kuwa mteja huyu atakuja kujua na akijua hatabaki nacho peke yake, unakuwa na tahadhari kabla hujafanya.

Zama hizi za mitandao ya kijamii, kila kitu kipo wazi kabisa. Wateja wanapata taarifa haraka na kuzisambaza haraka pia. Hivyo usijidanganye kwamba unaweza kuwadanganya wateja. Na pia usijidanganye mteja mmoja hana madhara.

Kuwa mwaminifu kwa kila mteja ili uweze kujenga sifa nzuri itakayosambaa kwa wengi ambao nao watakuamini.

Ushindi siyo sasa, ni baadaye.

Kwenye mauzo, ushindi siyo kumuuzia mteja mara moja, bali kumuuzia mara nyingi na kupata wateja wengine wengi kupitia yeye.

Ukiangalia gharama ambazo umeingia ili kumpata mteja mpaka kufika kwenye biashara yako, unaona wazi kwamba anaponunua mara moja pekee hakuna faida unayotengeneza kwake. Unaipata faida kwa mteja pale anaponunua zaidi na zaidi.

Mteja ataweza kununua zaidi na zaidi kama atajenga uaminifu kwako. Kama atakuona wewe ni mtu sahihi wa kumhudumia kwenye uhitaji wake. Na hapo unazidi kuiona nguvu ya uaminifu.

Unapokuwa na uaminifu kwa wateja, utajenga ushindi mkubwa wa baadaye. Unaweza kuonekana unakosa fursa nzuri kwa sasa, lakini ushindi wako mkubwa utakuja baadaye. Wakati wale wanaonekana kushinda sasa wakija kupoteza zaidi baadaye.

Huwezi kumdanganya mtu mara mbili.

Kwenye kudanganya huwa tunajisahau, tunaangalia kile tunachopata sasa pekee na kusahau kwamba kuna maisha baada ya mauzo.

Mauzo yana hatua tatu, kabla, wakati na baada. Kabla unaweza kutumia mbinu mbalimbali kumshawishi mteja kununua na zipo fursa za kutumia uongo na hadaa. Baada ya mauzo ndiyo kila kitu hujidhihirisha. Je kweli mteja anapata kile ambacho umemwahidi?

Hili ndiyo litakaloamua kama mteja huyo ataendelea kuja kwako na kukuletea wateja zaidi.

Unaweza kumdanganya mteja kabla hajanunua, kwa kutumia maneno mazuri. Lakini akishanunua, maneno hayo hayana tena nguvu kwake, bali matokeo anayoyapata kwa kutumia kile ambacho amenunua.

Kwa matokeo ambayo mteja anayapata kwa uhalisia, hakuna maneno mengine utakayoweza kutumia kwake na yakawa na nguvu tena. Ndiyo maana ni muhimu sana kuwa mkweli na mwaminifu mara zote, maana una nafasi moja tu ya kuaminika, ukishaipoteza, umepoteza nafasi nyingine zote za mbele.

Na hata pale unapokuwa na hali ya kuhodhi soko na kuona unaweza kuwapeleka wateja vile unavyotaka, jua hilo ni swala la muda tu. Watakuja washindani ambao watawachukua wateja wako kama hawana imani na wewe.

Kabla hujamdanganya mteja ili tu ukamilishe mauzo yako, jua una nafasi moja tu ya kufanya hivyo na baada ya hapo unakuwa umempoteza mteja milele. Je upo tayari kuendesha biashara yako kwa njia ambayo unapoteza wateja? Jibu ni hapana, hivyo unaona jinsi ukweli na uaminifu ulivyo muhimu.

Maneno yako pekee hayatoshi.

Unaweza kunadi kile unachouza kwa shauku na hamasa kubwa, unaweza kumweleza mengi mteja, lakini ndani yake atakuwa anajiambia; ndivyo wafanyabiashara walivyo, wanapenda kujipamba zaidi wao wenyewe. Kwa lugha nyingine, kujisifia wewe mwenyewe hakuwashawishi sana wateja.

Ni pale watu wengine wanapokusifia ndiyo wateja wanashawishika zaidi, kwa kuona kama wengine wanakusifia basi una kitu kizuri, hivyo na wao kutaka kuja kukipata.

Hapa ndipo unapaswa kuwa na jeshi la watu ambao unaweza kuwatumia kuwashawishi wateja. Hapa tunazungumzia shuhuda za watu wengine ambao walishanunua kile unachouza na wakanufaika nacho. Shuhuda hizo zinakuwa zinaeleza mapingamizi ambayo mteja alikuwa nayo kabla na jinsi alivyonufaika baada ya kununua.

Shuhuda hizi unaweza kuwa nazo kwa mfumo wa maandishi ambayo mteja ameandika, sauti aliyorekodi, video, kuwasiliana au kuonana ana kwa ana. Maandishi yana ushawishi, ila hayana nguvu sana. Video ambayo mteja anatoa ushuhuda wake ina nguvu kubwa ya ushawishi.

Kumfanya mteja awasiliane moja kwa moja na mteja ambaye alishanufaika ina ushawishi mkubwa zaidi. Na kumkutanisha mteja na mwingine ambaye tayari alishanufaika ndiyo njia yenye ushawishi mkubwa kuliko nyingine zote.

Hivyo jenga jeshi lako la mashuhuda, kwa wateja wote ambao unawahudumia na wakanufaika kupitia kile unachouza, waombe wakupe shuhuda zao kisha zitumie kwenye kuwashawishi wengine nao wanunue.

Kadiri unavyoonekana kuaminika na wengi, ndivyo wengi zaidi wanakuamini kitu kitakachokuwezesha kuuza zaidi.

Tayari una wateja wengi ambao wamekuwa wanakusifia kwenye kile unachouza, waombe wawe mashuhuda wako na utaongeza kuaminika na ushawishi wako kwa wengine.

Mwonekano pia unajenga au kubomoa uaminifu.

Hebu pata picha umeenda hospitali ukakutana na daktari mwanaume, hajachana nywele zake, amevaa hereni, suruali yake amevalia matakoni na chini amevaa ndala. Wakati unamweleza matatizo yako anawasha sigara na kuanza kuvuta. Utajisikiaje katika hali ya aina hiyo? Hata kama ni daktari bora kabisa, kuna namna utakosa imani kwake na hilo litaathiri matibabu utakayoyapata kutoka kwake.

Hivyo pia ndivyo ilivyo kwenye mauzo, mwonekano na mavazi yako vina nguvu ya kujenga au kubomoa uaminifu wa wateja kwako.

Ili kuaminika na wateja, unapaswa kuwa na mwonekano mzuri, kuvaa vizuri na kuwa nadhifu. Watu wengi ambao hawakujui, watakuhukumu kwa mwonekano wako pale wanapokutana na wewe kwa mara ya kwanza. Kabla hata hujawaambia watu wewe ni mtu wa aina gani, tayari wanakuwa wameshakuhukumu ni mtu wa aina gani.

Usikubali mavazi na mwonekano wako vipeteleke ujumbe tofauti kwa wateja wako. Hakikisha unakuwa na mwonekano ambao unawafanya wateja wakuamini.

Na njia ya uhakika ya kufanya hivyo ni kuhakikisha unakuwa na mwonekano kama wa wateja ambao unawalenga. Kwa kuwa wateja wanapenda watu walio kama wao, ukiwa na mwonekano kama wa wateja wako utaweza kuwashawishi.

Lakini pia taaluma mbalimbali zina maadili yake inapokuja kwenye mavazi na mwonekano, zingatia hayo maana ndiyo yamezoeleka. Hata kama hupendi kuwa na mwonekano au kuvaa mavazi ya aina fulani, kumbuka hufanyi kwa ajili yako, bali kwa ajili ya mteja.

Na muhimu zaidi, kumbuka mauzo ni maigizo, hivyo kuigiza kwa namna bora yenye ushawishi kwa wateja ni hitaji muhimu. Kuigiza haimaanishi kudanganya, bali ni kutengeneza mwonekano unaompa mtu imani sahihi.

Kutoka kwenye mwongozo.

Kutoka kwenye kitabu chetu cha mwongozo kwenye mauzo cha HOW I RAISED MYSELF FROM FAILURE TO SUCCESS IN SELLING, mwandishi anatushirikisha misingi muhimu ya kujenga uaminifu.

Misingi hiyo ni kama ifuatavyo;

1. Ili kuaminika na wengine, kuwa mwaminifu. Kipimo sahihi siyo kama watu wataamini, bali ni kama wewe utaamini.
2. Kujiamini na kuwafanya wengine wakuamini, sheria ni hii; ljue vizuri biashara yako na endelea kujifunza kuhusu biashara yako.
3. Moja ya njia za haraka za kuaminika na wengine ni kutumia sheria ya Benjamin Franklin aliyesema: “Kamwe sitamwongelea mtu mwingine vibaya – nitasema yote mazuri ninayoyajua kuhusu wengine.” Wasifie washindani wako.
4. Kamwe usiongeze chumvi kwenye jambo lolote, sema ukweli kama ulivyo.
5. Njia ya haraka ya kuaminika na wengine ni kutumia mashuhuda.
6. Mara zote kuwa na mwonekano mzuri.

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 UAMINIFU kuwashawishi wateja kununua? Ni matokeo yapi ya tofauti umekuwa unayapata?



3. a) Ni kwa namna gani umekuwa unatumia shuhuda za watu wengine kuwashawishi wateja kununua?
3. b) Ni kwa namna gani umekuwa unatumia mwonekano na mavazi kuwashawishi wateja kununua?
4. Tengeneza mkakati wako wa mauzo wa **KUWA MWAMINIFU MARA ZOTE** 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.