

ग्राहक



तुमच्याकडे काय मिळतंय हे फक्त सांगितलं
तर ग्राहक तुमच्याकडे फक्त नजर वळवून बघेल.

तुमच्याकडे जे मिळतंय त्याने
ग्राहकाच्या कोणत्या गरजा कशा प्रकारे
पूर्ण होऊ शकतात हे जर सांगितलं
तर ग्राहक तुमच्याकडे येईल.

www.UdyojakMitra.com



@UdyojakMitra

© श्रीकांत आव्हाड

ग्राहक



ग्राहकाला काय हवंय हे तो
ओरडून कधीच सांगत नसतो.
तो, त्याला जे हवंय ते कुठे मिळतंय
याचा शांतपणे मार्केटमधे शोध घेत असतो.

www.UdyojakMitra.com

आता हे आपलं रिकल आहे,
कि आपण जे देतोय
त्याच्याच शोधात असणारा ग्राहक शोधणे...



© श्रीकांत आव्हाड

ग्राहक



ग्राहकाला नावीन्य हवं असतं.

किंबहुना ते प्रत्येकालाच हवं असतं.

हे नावीन्य प्रोडक्ट मधील असू शकते, प्रॉडक्टच्या डिझाईनमधील असू शकते, तुमच्या व्यवसायाच्या प्रेझेन्टेशनमधील असू शकते..
कशातीलही असू शकते... ग्राहकाला ते नावीन्य दिसायला हवे.

www.UdyojakMitra.com

दर सहा - आठ महिन्यांनी

Facelift केल्या जाणाऱ्या Cars याचे उत्तम उदाहरण.

तुमचं दुकान असेल तर त्यात थोडासा सेटअप मधे
बदल करून बघा, रंगरंगोटी करा, आकर्षक सजावट करा...
ग्राहकाच्या वागणुकीत लगेच बदल झालेला जाणवेल.



/UdyojakMitra

© श्रीकांत आव्हाड

ग्राहक



ग्राहकांशी बोलताना शब्दांत मोकळेपणा असावा.
 तुम्ही बळजबरी बोलताय असे वाटायला नको.
 ग्राहकांचे कौतुक करताना अवारंतव बोलू नका,
 बोलणे कृत्रिम वाटेल असे शब्दप्रयोग करू नका.

www.UdyojakMitra.com

तुम्ही कुणी रोबोट नाहीत हे त्याला माहित असते.
 त्यामुळे तुमच्याकडून कृत्रिमतेची त्याची अपेक्षा कधीच नसते.
 पण, वागण्यात अदब असावी, क्लास असावा.
 एवढी अपेक्षा मात्र तो नक्कीच करतो.



@UdyojakMitra

© श्रीकांत आव्हाड

ग्राहक



ग्राहकांच्या डोऱ्यात डोले घालूनच बोला.
 आपण जे सांगतोय त्यावर आपला
 रऱतःचा विश्वास किती आहे
 हे आपल्या डोऱ्यांतून दिसत असते.
 आपल्या प्रोडक्ट सर्विंस विषयीचा आत्मविश्वास
 आपल्या डोऱ्यात दिसायला हवा

www.UdyojakMitra.com



© श्रीकांत आव्हाड

ग्राहक कसाही असू शकतो...
त्याला आहे तसा स्वीकारा... त्याचा आदर करा

जगात साडे सातशे कोटी लोक आहेत
आणि यांचे साडे सातशे कोटी स्वभाव आहेत

प्रत्येकाचा स्वभाव वेगळा आहे, प्रत्येकाचं वागणं वेगळं आहे
कुणालाही एकाच तराजूमधे तोलू नका, कुणालाही एकाच चष्यातून बघू नका
प्रत्येक जण स्वतःच्या नजरेत योग्य असतो,
प्रत्येकालाच स्वतःच्या विचारांवर विश्वास असतो
हा वेगवेगळा असणारा प्रत्येकजण तुमचा ग्राहक आहे
या प्रत्येकाशी संबंध प्रस्थापित करताना शून्यापासून सुरुवात करा
कुणाचाही वागणं कुणाशीही जोडून पाहू नका

ग्राहक चांगला असू शकतो, भांडकुदळ असू शकतो, शंकेखोर असू शकतो,
टाईमपास करणारा असू शकतो, नकारात्मक असू शकतो, विक्षिप्त असू शकतो,
हुशार असू शकतो, कंजूस असू शकतो... ग्राहक कसाही असू शकतो

तो कसाही असू द्या... तुम्ही मात्र शांत असलं पाहिजे

प्रत्येक ग्राहकाला दिवसातील पहिलाच ग्राहक समजून वागणूक दिली पाहिजे
मागच्या दोन ग्राहकांनी परेशान केलं म्हणून त्यांचं फ्रस्ट्रेशन पुढच्या ग्राहकावर काढू नये.
किंवा मागचे दोन ग्राहक चांगले होते म्हणून आत्ताच्या ग्राहकाकडून तीच अपेक्षा करू नये.

तो त्याच्या जागी बरोबर आहे, तुम्ही तुमच्या जागी योग्य आहात.....
पण तो देव आहे आणि तुम्ही त्याचे भक्त आहात...
त्याला आहे तसा स्वीकारा

www.UdyojakMitra.com

© श्रीकांत आव्हाड

