



विचारन तर पहा ! प्रयत्न करुन तर पहा !!

www.UdyojakMitra.com

विचारून तर पहा ! प्रयत्न करून तर पहा !!

Slide 2/7



www.UdyojakMitra.com

ग्राहकाची खरेदी झाल्यावर

"आणखी काही घेणार का?"

असं विचारून तर पहा...

कदाचित ग्राहकाला या प्रश्नामुळे

विसरलेलं काही खरेदी करायचं सुचू शकतं...

विचारून तर पहा ! प्रयत्न करून तर पहा !!

Slide 3/7



www.UdyojakMitra.com

ग्राहकाने चार वेळा नाही म्हटलं,
तरी पुन्हा एकदा त्याला कन्धिंहन्स करण्याचा
प्रयत्न करून पहायला काय हरकत आहे?
कदाचित त्याला तुमच्याशीच
व्यवहार करायचा असेल
पण तुमच्याकडून आणखी एका
प्रतिसादाची वाट पाहत असेल

विचारून तर पहा ! प्रयत्न करून तर पहा !!



Slide 4/7

www.UdyojakMitra.com

ग्राहक दुकानात येऊन काही वेळाने
तसाच माघारी फिरताना पाहून
'सर काय झालं? काही पसंत पडत नाहीये का?'
'तुम्हाला जे हवंय ते आमचा माणूस दाखवू शकत नाहीये का?'
असा प्रश्न विचारून तर पहा.
कदाचित आपली कोण्या वरिष्ठाने
दखल घेतली आहे
या समाधानाने बाहेर चाललेला ग्राहक
पुन्हा मागे वळू शकतो.

विचारून तर पहा ! प्रयत्न करून तर पहा !!



Slide 5/7

www.UdyojakMitra.com

मान्य आहे समोरच्या रिटेल शॉप मधे
तुम्ही बनवत असलेले प्रोडक्ट
आधीपासूनच विकले जात आहेत.
दुसरा कुणीतरी त्यांना आधीच सप्लाय करत आहे.
पण आमचे प्रोडक्ट ठेऊ शकता का
हे विचारून तर पहा.
कदाचित ते नव्या सप्लायरच्याच शोधात असतील,
जुन्याला कंटाळलेले असतील,
किंवा त्यांना पुरेसा पुरवठा होत नसेल
किंवा थोडे खवरत हवे असेल...
तुम्ही विचारून तर पहा

विचारून तर पहा ! प्रयत्न करून तर पहा !!



Slide 6/7

www.UdyojakMitra.com

अनुभव नाही मान्य आहे.
पण तरी एखाद्यासमोर धाडसाने
चार शब्द बोलण्याचा प्रयत्न तर करून पहा.
कदाचित तुमच्या प्रयत्नावर खुश होऊन,
किंवा अगदी दया येऊन
तो तुम्हाला सकारात्मक प्रतिसाद देऊ शकेल.

विचारून तर पहा ! प्रयत्न करून तर पहा !!

Slide 7/7



www.UdyojakMitra.com

थांबण हे एक प्रकारचं अपयशच आहे.

काही प्रयत्न अपयशी झाले असतील,
पुन्हा एकदा प्रयत्न करून पहा.

कदाचित याच टप्प्यावर
यश तुमची वाट पाहत असेल.