

مشتری سود است و هر چیز دیگر هزینه سربار

این مطلبی است که هنری فورد آن را به مفهوم واقعی کلمه رعایت میکرد. در عبارتی که از او بر جای مانده؛ توجه وسواس گونه به مشتریان مشهود است. این ها لازمه موفقیت هستند. به مشتریان خود کمی بیشتر خدمات بدهید زیرا آنها موجب رونق بهتر شما هستند توجه داشته باشید که مشتریان شما متوجه خدمات افزون شما میشوند و دیری نمیگذرد که شهرت شما از این حیث فراگیر میشود.

مشتری به هنگام تصمیم گیری برای خرید کالا یا خدمات؛ نه تنها به مساله هزینه بلکه به موضوع زمان نیز توجه میکند و درست گفته اند که ((زمان همان پول است)) بنابراین سعی کنید که تا حد امکان از میزان نیاز مشتریان خود به صرف وقت بکاهید و محصولاتشان را در محل اقامتشان تحویل دهید. همیشه این را به خاطر داشته باشید که سود کلمه بدی نیست؛ اما در ضمن سود را مقدم بر کیفیت دانستن؛ درست مثل این میماند که اسب ها را به پشت درشکه ببندید. از ما بپذیرید که اگر این کار را بکنید؛ کسب و کارتان حرکت نخواهد کرد.