

خودتان را به جای مشتری بگذارید

این مفهوم در روابط مشتریان ؛ کلید موفقیت در هر کسب و کار است . ضرب المثلی است که میگوید ((کفشهای مشتریان را بپوشید و هر کس کفش دیگری را بپوشد متوجه میشود که کجای پایش را میزند و به همین شکل وقتی خود را به جای مشتریان میگذارید از خواسته آنها مطلع میشوید .)) موضوع ساده ای است که آن را فراموش میکنیم و بعد از زمانی به فکر جبران می افتیم که وقت از دست رفته . اما چه عواملی سبب رنجش و ناراحتی مشتری می شوند ؟



روزی ده دقیقه وقت صرف کنید و ببینید که چگونه میتوانید خودتان را جای مشتری بگذارید . دشوار است ؟ اما با این کار میزان فروش خود میافزایید . شما به تدریج میآموزید که به صحبت‌های مشتریان گوش بدهید ؛ از آنها سوال کنید ؛ برای هر کدام کار فوق العاده ای انجام دهید ؛ نظر خواهی کنید ؛ به اشتباه خود با مشتریان پی ببرید . به آنه روی خوش نشان دهید و از آنها درس بیاموزید .

نسبت به مشتریان خود نظر خوبی داشته باشید و بایشان کارهای خوب انجام دهید . برای هر موسسه تجاری ؛ نام نیک و شهرت از اهمیت فراوان برخوردار است . هر اقدامی که در موسسه خود بکنید یا به نام نیک خود میافزاید و یا از آن چیز می کاهید . بهبود نام نیک به تدریج و با تانی صورت میگیرد . اما خراب شدن شهرت ؛ سرعتی به مراتب بیشتر دارد . توجه داشته باشید که اغلب مشتریان شما اشخاصی منطقی هستند . هر کدام از آنها برای خود اسم و رسمی دارند . موسسه ای که فقط به سود فوری خود بیندیشد و از سود بلند مدت غافل بماند ؛ از سود خود برای آینده می کاهد .

پس:

**|| عمل بکارید و عادت درو کنید – عادت بکارید و منش درو کنید و
منش بکارید و سرنوشت خود را برداشت کنید . ||**