

KOBİ için en büyük verimlilik alanı sadık müşterileridir.

Kazanılan müşteri, aşamalı ve yüksek efor isteyen satış faaliyetleri sonucunda biriktirilen kıymettir.

Aday Müşteri Havuzu



Potansiyel Müşteri Listesi



Teklif Sunulan Müşteriler



Kazanılan Müşteriler



İşinin Sahibi

Emre Hasan Saylık | Işık Şerifsoy

Müşteriyi sadece kazanmayı değil biriktirmeyi bilmek gerekir.

İşin Sahibi için;

- Sürekli yeni müşteri kovalamak, altı delik kovaya su taşımaya benzer.
- Kimi zaman ciro büyüyor gibi görünür, uzun vadede nakit sessizce erimeye başlayabilir.
- Bir çok işletme satış probleminden dem vurur. Oysa asıl sorun müşterileri devamlılığı meselesidir.

Hizmet Odaklı satış bakışı ile sadık müşteri tesadüf değildir.

İşin Sahibi için sadık müşteri sadece tekrar alışveriş yapan kişi değildir;

- Daha az fiyat pazarlığı yapar.
- Size yeni müşteri taşır.
- Şirketinizin itibar temsilcisi olur.
- Hatalarınıza daha fazla tolerans gösterir.
- Nakit akışınızı öngörülebilir hale getirir.

Müşteriyle kurulmuş bir ilişki yoksa, geriye sadece fiyat kalır.

İşin Sahibi için;

- Müşterisiyle bağıını kaybeden işletme, ilk fiyat baskısında müşterisini kaybeder.

- Müşteri şirketin verisi değildir; kurduğunuz ilişkinin, sunduğunuz faydaların toplam hafızası olmalıdır.

- Müşteri biriktirmek için müşterinizle ilişkilerinizi sistemleştirin ama samimiyetinizi değil...