

OINARRIZKO BALIABIDEAK

Produktu eraginkorrak edukitzea ez da nahikoa, saltzen ere jakin behar da. Horretarako, hainbat pauso jarraitu behar dira:

Produktua ezagutu.

Eman behar den lehenengo pausoa produktu berria modu eraginkorrean sustatzea da, ez baita saltzen. Horretarako, sinesgarriak izan behar gara, argudio landuak erabili eta gardena izan behar gara une oro.

Porrotak onartu eta ezin gara desanimatu.

Une batzuetan, sortutako arazo baten ondorioz desanimatu gaitezke, eta gure helburua lortuko ez dugula pentsatzen hasten gara. Kasu hau gertatzekotan, garrantzitsua da enpresarenganako konfiantza mantentzea eta denon artean adostutako konponbideak burutzea.

Harroa ez izan.

Geure buruarengan eta saltzen ari garen produktuarengan dugun konfiantza ezin dela galdu. Hala ere, horrek ez du esan nahi harroak izan behar garela bezeroekin, bestela hauek urruntzeko edo galtzeko arrisku handitzen da.



Gure produktua desberdindu

Produktu berri bat merkatuan saltzea edo merkaturatzea zaila da, lehiakideak eta dauden eskaintza kopurua ugariak direlako. Hori dela eta, gure produktuak gainerako lehiakideekiko bereizten gaituen ezaugarriren bat eduki behar dute. Ondorioz, erosleen interesa piztuko genuke gure produktuarekiko.

Produktua hobetu

Saiakera guztiak egin ostean, salmentak abian jartzeko gai ez bagara, hausnarketarako unea izango da. Berriz aztertu behar ditugu haren ezaugarriak eta erosleek haiekiko duten jarrera. Azterketa hori egitea beharrezkoa izango litzake zertan hobetu jakin ahal izateko. Azkeneko pausoa, ateratako ondorioak aplikatu behar dira produktua hobea izan dadin.

Lau bazkidek osatutako enpresa da. Bazkide bakoitzak 7.000€-ko kapitala inbertituko du enpresaren funtzionamendua hasteko, makinaria eta produktuen piezak erosteko, langileei eta garraio enpreasari ordaintzeko eta baita alokairua ordaintzeko ere. Dirua iristen ez bada, bankuari mailegu bat eskatuko genioke.