

بحران، یا فرصت! انتخاب با خود شماست!

کاری از دکتر شهریار مرزبان

گوینده: مریم منفرد

ارایه شده در گروه آموزشی علم ما به آدرس اینترنتی www.ELMEMA.com

سلام دوستان

با توجه به مشکلات اخیر در کشورمون، خیلی از کسب و کار هارو میبینم که بی صدا در حال حذف شدن هستن...

نگذارید یک بحران کسب و کارتون رو حذف کنه...

میتونید تو همین شرایط بحرانی، علاوه بر حفظ کسب و کارتون، حتی اونو گسترش هم بدید!...

باور کنید شدنیه! فقط لازمه تمرکز داشته باشید!

تحت هر شرایط با هر نوع کسب و کاری که داری با مشتریان خود ارتباط نزدیک داشته باشید!

قانون هشتاد بیست، رو فراموش نکنید! ۲۰ درصد مشتریان شما کلیدی هستن و ۸۰ درصد درآمد شما را تامین می کنند.

بر حسب اولویت با مشتریان خود، ارتباط برقرار کنید...

قدرت شبکه های مجازی رو دست کم نگیرید!

اگر کارتون آموزشی هست، می توانید براحتی در واتس اپ گروه تشکیل بدید و کلاس هارو برگزار کنید...

اگر کسب و کارتون خدماتی هست و باید با حضور شما انجام بشه، می توانید با دادن اطلاعات مفید و کاربردی، موقتا کار مشتری

خود رو راه بندازید...

شاید کسب در آمد نکنید، ولی اعتماد مشتریان رو جلب و پایه های کسب و کارتون رو محکم کردید

و حداقل مشتریان و بازار خودتون رو حفظ کردید!

واقعا شوکه میشم وقتی میبینم کسب و کارها براحتی و بدون تلاش، تحت تاثیر شرایط سخت، تسلیم و حذف می شوند...
تسلیم شدن و تعطیل کردن، قطعاً انتخاب آخره و قبل از اون صد ها راهکار و استراتژی وجود داره...

تحت هر شرایط

ارتباط خود رو با مشتریان حفظ کنید

و در زمینه شغل و حرفه تون، اطلاعات لازم رو بهشون بدید

فراموش نکنید شرایط سخت و بحرانی میگذره

ولی مشتریان وفادار شما باقی می مانند...

چند اشتباه بزرگ که در شرایط بحرانی می تونید انجام بدید:

- بی تفاوتی! نگید همه جا تعطیله و دست ما نیست!
- نا امیدی! نا امید نشید! فراموش نکنید که این شرایط بحران برای سایر کسب و کارها هم اتفاق افتاده...
- محدود کردن مشتری! مشتری رو محدود نکنید به انتخاب مد نظر خودتون... محدود نکنید به زمان و مکان خاص...
- تهدید کردن! تهدید نکنید که از کالا و خدمات ممکنه بی بهره بمون!
- انرژی منفی! انرژی منفی ندید، همه در جریان اخبار منفی هستن! احتیاجی نیست شما هم اخبار منفی رو گسترش بدید...!

فراموش نکنید که، در این شرایط مشتریان به دنبال انسانیت و همدلی هستند

ده راهکار کوتاه و کاربردی بهترن میدم که برای حفظ کسب و کارتون می تونید ازش استفاده کنید...

- ۱- لینک اختصاصی: یک لینک خاص و اختصاصی برای کسب و کار خود تهیه کنید و برای تمام مخاطب های خودتون بفرستید، اطلاعات مورد نیاز رو در لینک خاص بگذارید، که مخاطب های شما احتیاجی به تماس و مراجعه حضوری نداشته باشند و راحتی بتوانند آخرین اخبار مجموعه شما را دنبال کنند. (این لینک رو مجموعه علم ما بصورت رایگان در اختیار شما قرار می دهد).
- ۲- شماره تماس شبانه روزی: ترجیحا شماره تلفن همراه، که در هر مکان بتونید پاسخ بدهید و با مشتریان خود همراه باشید.
- ۳- شبکه های اجتماعی: در شبکه های اجتماعی مثل واتس اپ تمام وقت حضور داشته باشید، و شخصی را مسئول اینکار کنید.
- ۴- خدمات غیر حضوری: مقدمات ارائه خدمات غیر حضوری رو آماده کنید...
- ۵- همدلی: با مشتریان همدلی داشته باشید (بعنوان انسان نه فروشنده!)
- ۶- اطلاعات مورد نیاز: در صورت نیاز اطلاعات و راهنمایی های مفید و مورد نیاز بدهید تا کار مشتریان و مخاطبان راه بیافتد، مشتریان این لطف شما رو هیچوقت فراموش نمی کنند و همیشه کنار شما می مانند...
- ۷- بررسی رقبا: رقبا هم صنف خود رو بررسی و تحلیل کنید، در این شرایط آنها چیکار می کنند؟ از آنها ایده بگیرید...
- ۸- همکاری و شراکت موقت: شاید بد نباشه بجای دست روی دست گذاشتن، با یک همکار مورد اعتماد، شریک شد، تا از توانایی های هم استفاده کنید و این بحران رو پشت سر بگذارید.
- ۹- قدیمی ها...: با افراد با تجربه مشورت کنید، قطعا شرایط بحرانی زیادی رو تجربه کردن.
- ۱۰- مشاور: از مشاوران و تحلیلگران کسب و کار کمک بگیرید، مشاوران خوب به شما کمک می کنند تهدید ها رو به فرصت تبدیل کنید...

در نهایت...

من و دوستانم در گروه آموزشی علم ما، بعنوان مسئولیت اجتماعی خودمون، در کنار شما و کسب و کارتان هستیم.

با مراجعه به سایت علم ما به آدرس اینترنتی www.ELMEMA.com می تونید از مشاوره غیر حضوری بصورت رایگان استفاده کنید.

دوستدار شما،

شهریار مرزبان...