

NAMNA YA KUVUTA WATEJA NA KUUZA SANA

*Jifunze njia kabambe za kukuwezesha kuvutawateja wengi
na Kuuza Sana.*

Patrick Yuweni Sikayinda

SURA YA TATU MABADILIKO KIDOGO TU HUVUTIA WATEJA

Ni jukumu lako kujiuliza ni mabadiliko gani unayoweza kufanya katika biashara yako. Kumbuka mabadiliko yana maana sana ili uwe tofauti na wauzaji wengine. Na hivyo kuwavutia wateja. Unapaswa kujua ukubwa wa mauzo unategemea kuongeza idadi ya wateja, ukubwa wa manunuzi yao, kurudi dukani mara nyingi na kiwango cha bei uliyoweka.

Kwa mfano ni jukumu lako kufanya uchunguziwa kutosha ili kubaini ni wapi unaweza kununua bidhaa zako kwa bei ya jumla na bei ya chini sana. Hii itakupa wewe uwezo wa kuuza bidhaa zako kwa bei ya chini kidogo ikilinganishwa na bei za wenzako. Kuna wakati unaweza kutoa hata bei ya punguzo na promosheni ili mradi kuvutia wateja wapya. **Kumbuka wateja wapya kuna mahali walikuwa wananunua kabla ya kukutana na wewe.** Hivyo ili waweze kuja kwako lazima kuwe na kivutio. Wateja wapya ni muhimu sana kwako hivyo ni muhimu kuwekezamaarifa na ujuzi kwa wateja hao ili wawe wa kudumu. Bei ya punguzo na ya kuvutia ni muhimu sana ili kuongeza mauzo. Ninakumbuka nilipokuwa ninaishi kisiwani Mafia ile miaka ya 1990 ambapo kila mara ulitokea upungufu wa unga wa mahindi. Pamoja na hali hiyo alikuwepo mfanya biashara mmoja wa kihindi aliyeitumia vema kanuni hii. Yeye alikuwa anapunguza kidogo bei ya unga huo.

Wakati wafanya biashara wengine walikuwa wanauza kilo moja shilingi mia mbili na hamsini yeye alikuwa anauza shilingi mia mbili kamili. Tofauti hiyo kidogo ilisababisha matokeo makubwa kwenye biashara yake. Matokeo yake wateja karibu wa Wilaya nzima walikuwa wanafurika katika duka lake. Na kwa njia hiyo unga dukani kwake ulikuwa haukai kabisa. Kila mara majahazi yalikuwa yanateremsha mzigo wa unga kutoka jijini Dar-Es- Salaam.

Pia hakikisha lugha unayotumia kutangaza bidhaazako inakuwa ni ya kipekee. Mfano muuzaji mwenzako akitangaza kuwa bei ya kiatu ni shilingi 13500. Wewe ni vizuri ukatofautiana naye kwa kusema bei ya punguzo na promosheni ni 13400 tu. Na unaongezea kuwa ukinunua zaidi utapata punguzo la nguvu. Bei inapopungua kidogo inaweza kusababisha wateja wakaongeza ukubwa wa manunuzi yao.

Hii ni lugha ya mvuto ambayo wewe kama muuzaji lazima uwe nayo. Toa bei kulingana na ubora wa bidhaa zako. Hii itakufanya uwe na uwezo wa kuitetea bidhaa yako endapo mteja atasema bei haiendani na ubora wa bidhaa. Kama bidhaa kwa kawaida huuzwa bei ya juu usije ukapunguza bei sanakwani wateja wanaweza kufikiria kuwa bidhaa yako haina ubora tarajiwa ndiyo maana unapunguza bei sana. Kila mara zungumzia faida atakayopata mteja wako akinunua bidhaa hiyo.

Mteja anataka kujua faida ya kipekee atakayopata kwa kununua bidhaa yako. Kwa kweli unatakiwa kufanya mabadiliko mengi ili uwe tofauti na wauzaji wengine.

Kaa chini jiulize ni mabadiliko gani hasa nifanye ili kuwalinda wateja wangu wa zamani na kuwavutia wateja wapya? Jamaa mmoja aliniambia mimi ninauza mafuta ya kula shilingi mia tatu kipimo wakati wengine wanauza shilingi mia tano. Aliniambia ninajua ingawa ninapata faida kidogo katika mafuta ya kula lakini ni njia ya kuwafanya wakina mama wengi waje kununua dukani kwangu. Aliendelea kusema kuwa kwa vile wakina mama wakija kwangu hununua na bidhaa zingine pia. Basi hiyo hufidia faida kidogo ninayopata kwa kuuza mafuta ya kula kwa bei ya chini.

Hiyo ndiyo tunayoita ubunifu na ujanja wa kibiashara. Na wewe fikiri ufanye mabadiliko gani chanya ya kukuvutia wateja kwako. Acha kulalamika. Anza kuuza kutumia ubunifu wako.