

Prečo sú niektorí ľudia v obchode neúspešní? :)

Podľa Anne Althoffovej existuje niekoľko dôvodov.

Ľudia:

- nemajú alebo si nepestujú vytrvalosť,
- nepracujú sústavne, ale len nepravidelne,
- nesformulovali si písomné ciele,
- nechajú, aby za nich rozhodovali iní ľudia,
- nepoužívajú alebo nepoznajú dostatočne svoje výrobky,
- nevzdelávajú sa ďalej,
- nezostavujú si písomne menný zoznam zákazníkov,
- neobracajú sa aktívne na možných záujemcov,
- berú odpoveď „nie“ osobne,
- nemajú účinný plán,
- stratia istotu pod vplyvom námietok,
- pochybujú už kvôli malým problémom o celom svojom obchode,
- vôbec nepoužívajú techniky marketingu alebo ich používajú len málo,
- zanedbávajú starostlivosť o svojich stálych zákazníkov,
- nie sú sami vzorom pre svojich spolupracovníkov,
- sú egoistickí a nezaujíma ich úspech ich spolupracovníkov,
- sú leniví a chcú nechať na seba pracovať iných,
- neberú do úvahy rady alebo skúsenosti iných úspešných spolupracovníkov,
- dá sa s nimi ťažko skontaktovať,
- sú zlí organizátori a nevedia si zadeliť svoj čas,
- sústreďujú sa na nepodstatné veci namiesto toho, aby vyhľadávali zákazníkov,
- majú neprofesionálny vzhľad,
- robia zodpovedných za svoje neúspechy všetkých okrem seba,
- pretože nepoznajú svojich zákazníkov a ich potreby.