

image not found or type unknown



Что является залогом успеха и процветания компании, магазина, любого другого предприятия или даже дела? Ответов, я думаю, много, но одним из них точно будет стабильность. Но если мы говорим о продажах, то в чём будет заключаться их стабильность?

Одним из многих факторов, влияющих на это, будет наличие постоянных клиентов, как основы, базы для успешных продаж и получения желаемой прибыли, а так же результатов.

Но, как мы знаем, фундамент – это одна из самых сложных частей, несущих наибольшую ответственность. Именно поэтому постоянные клиенты не появятся из ниоткуда, их привлечение и дальнейшее взаимодействие с ними – это долгий, трудоёмкий процесс, который требует честности и самоотдачи. В продажах работают не с бездушными предметами, а с людьми, поэтому если продавец, компания или фирма сможет выработать к себе доверие, доказать, что с ним или с ней выгодно и приятно работать, то они получат постоянного покупателя, в лице которого заработают для себя стабильное существование, а может и процветание.

В заключение я хотела бы сказать, что постоянные покупатели – это неотъемлемая часть рынка, и как следствие, продаж. Они важны не только как фактор, обеспечивающий фундаментальный доход, но и как люди, дающие стабильность.