

Tajemství úspěchu prodeje služby, produktu



Věřte mi, že prodávat není zase tak těžké, jak se na první pohled zdá. [buisness](http://www.pixmac.cz) legální fotografie z fotobanky www.pixmac.cz

Můžete mít dokonalou službu (produkt), cenu i zvládnutou reklamu... Stačí však, aby například člověk, který má na starost konečný prodej, nedokončil dokonale proces a celé úsilí skončí neúspěchem. Výsledkem bývá nejčastěji ztráta zákazníka a šance na další doporučení.

Proto **jakékoliv selhání v celém procesu firmy včetně zaměstnanců, znamená katastrofu.**

Příklad z praxe:

Velmi dobrý vzor je například McDonalds. Vždy tam obdržíte tu nejlepší kvalitu. Dbají na přesné dodržování daných procesů. Dávají nemalé peníze do školení týmu, zlepšování a kontroly kvality. Kolik času a peněz jste naposledy investovali Vy?

Proto je **důležité věnovat dostatek času marketingu.** Bohužel spousta majitelů firem vidí jako by v tunelu. Nevěnují dostatek prostředků k odstranění problému, které jejich firma má.

Hledejte a neustále zdokonalujte celý proces od výroby až po samotný prodej produktu. **Je mnohem levnější a jednodušší zákazníka udržet než získat nového.**

Nevíte kde začít? Zadejte nezávaznou poptávku pro kontrolu firmy.

Autor článku Tkim, článek byl napsán 13/7/2015.

URL článku: <https://www.zadany.cz/vse-o-podnikani/tajemstvi-uspechu-prodeje-sluzby-produktu>.