

## Jak zaujmout klienty a výhodně prodávat?



Každý den se desítky možná i stovky nových služeb a produktů objeví na trhu. Jak můžete prorazit i vy?

Hledáte podnikatelský nápad, ale stále vás žádný nový nenapadá? Připadá vám, že je snad vše vymyšleno a trh obsazený? Nevěšte hlavu. Stále existuje velmi slušná šance jak uspět. Zkuste se držet této jednoduché rady.

**Čím složitější produkt/službu vyrobíte, tím více vyděláte, protože je méně konkurence, která je schopna totéž nabídnout.** Základní věci umí udělat každý, ale **navrhnout, vyrobit a zajistit komplexní službu**, kde je velký podíl vašeho **know-how**, tak to umí jen málo firem. To je ten správný směr pro podnikatele, který neví jak dál.

Nabídnete vašemu klientovi kompletní služby. Ten nebude mít důvod hledat jinde. Ve výsledku vyděláte oba. On ušetří čas a vy máte více práce. Samozřejmě za peníze.

### Jaký způsob v uspokojení zákazníka razíte Vy?

**Jdete spíše jednoduchou cestou - nabídnete klientovi své služby a pokud chce něco dalšího, tak...**

1. tuto službu neposkytujete a pošlete jej jinam?
2. najdete řešení v podobě spolupráce s jinou firmou, která požadovanou službu dělá?
3. berete to jako nápad k rozšíření služeb a vypracujete řešení?

Na férovku Vám povím, že po jisté zkušenosti se snažím držet varianty číslo 3. Mé **portfolio služeb** vyvíjí klienti na základě svých požadavků.

Autor článku Tkim, článek byl napsán 7/2/2016.

URL článku: <https://www.zadany.cz/vse-o-podnikani/jak-zaujmout-klienty-a-vyhodne-prodavat>.