

Müştəri bizi niyə seçir?

Hansısa biznesə başlamazdan əvvəl sahibkarın cavab verəcəyi birinci sual – “niyə müştəri məni seçməlidir” olmalıdır. Məhz bu “niyə”lər üzərində biznes inkişaf edir, böyüyür və ya tam əksi olaraq batır. Məhz buna görə də sahibkarın birinci vəzifəsi mükəmməl məhsul (xidmət) yaratmaq olmalıdır. Bu necə yaradılır? Biznes adamı necə bunu edə bilər? Sualların cavabına biz videoda paylaşmağa çalışdıq.

Müştəri kütləsinin seçilməsi biznesdə əlbəttə ən vacib istiqamətlərdən biridir. Məhz kimin üçün suallına cavab verdikdən sonra, nə suallına keçmək olar. Əksi yol verilməzdir, əksi biznesi uçuruma aparır. Dediğimiz konkret müştəri kütləsinə məhsul yaratmaq üçün, biz mütləq fokuslanmalıyıq. Gücün parlaqlanması biznesi ölümə aparır.

Əziz oxucu, bu bloqda yazılan (video formasında Sizlərə təqdim edilən) hər bir cümlə, mənim, İlkin Manafovun bir-başına etdiyi işlərdən çıxardığı nəticələndir. Biz heç bir şəkildə Sizinlə kitablardan oxuduqlarımızı paylaşmırıq. Paylaşmaq istəmirik. Kitabı, Siz kitabdan oxuya bilərsiniz, amma burada yazılanları İlkinin blogundan başqa heç yerdə yoxdur. Diqqət edin, biz burada Sizə nəşə öyrətmək fikirimiz yoxdur. Olada bilməz. Biz sadəcə blogda öz təcrübəmizi paylaşırıq. Maraqlı olanda Sizdə baxırsınız. Sağ olun!

Azərbaycanda olan biznes mühitini inanın, bu ölkədə bizneslə məşğul olanlardan yaxşı bilən yoxdur, olada bilməz. Bu baxımdan, İlkinManafov.com blogunun öz blogunuz bilin!)

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Dəyişmək biznesdə şərtidir](#)
- [Biznesdə sosial məsuliyyət olmur](#)
- [Pərakəndə ticarətdə trendlər](#)