

# Müştəri nə istəyir?

Biznesdə ən vacib dəyər – müştəridir və istənilən biznes adamının ən vacib suallı müştərinin nə istədiyidir. Bu sualla cavab tapan biznes adamı tezliklə öz işində uğurlu olacaqdır. Bəs Sizcə müasir müştəri nə düşünür? Video blogda sözü gedən məsələ ilə bağlı fikirlərimizi paylaşmışıq.

Bəs həqiqətənmə bu suallın cavabı məhz müştəridədir. Aparılan araşdırmalara görə müştəri əslində nə istədiyini bilmir. Başqa sözlə desək, insanların 80% çoxu almaq istədikləri məhsulun xarakteristikasını bilmirlər. Məhz 5% insan bunu bilir. Digər bir məsələ, bu heçdə o demək deyil ki, hər müştəri istədiyini almaq istəyir. Video blogumuzda sözü gedən mövzu ətraflı izah edilmişdir.

Henri Fordun maraqlı fikiri yadıma düşür: “Biz insanlardan soruşsaydıq ki, onlar nə istəyir, müştəri bizə tez qaçan at deyərdi. Amma biz avtomobil təklif etdik..”

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Gəncə və Biznes](#)
- [Məqsədin nədir?](#)
- [Gələcəyi görmək üçün](#)