

# Dve (jednoduché) stratégie ako získať nový obchod

*Je dobré snažiť sa získať čo najviac nových klientov. Neprehliadajte však obchod, ktorý vám niekedy leží rovno pod nosom.*

Urobiť obchod so zákazníkom, ktorý vás už pozná, je oveľa jednoduchšie ako s novým. To nie je žiadna novinka. Prečo to však tak málo obchodníkov využíva?

Možno je to posadnutosť vyhľadávaním nových zákazníkov, možno nesprávny manažment predaja. Akokoľvek, existujú dve staré a osvedčené metódy, ako pomerne jednoducho získať nový obchod.

**Zobuďte „spiacich“ zákazníkov**

To najväčšie firemné zlato je databáza zákazníkov. Asi v nej nájdete aj takých, ktorí niekedy kúpili a už nenakupujú. Možno jeden z dôvodov je, že ste sa im už dlhšie neozvali. Alebo sa ich potreby časom zmenili a vám to ušlo. Nech je za tým čokoľvek, pokúste sa oživiť obchodné kontakty z minulosti.

Ak už uplynulo dlhšie obdobie od vášho posledného kontaktu so zákazníkom, pripravte sa

aj na to, že tam nájdete úplne iných ľudí. Takže budete musieť začať od začiatku. Máte aspoň tú výhodu, že ste s nimi už niekedy robili a aspoň zhruba poznáte ich potreby. To je plus pre vás. (Samozrejme, ak dôvod ich odmlčania nebola nespokojnosť s vami. V tom prípade to budete mať poriadne ťažké.)

**Využite spokojných zákazníkov**

Nie je lepší zdroj pre nový biznis ako nadmieru spokojný zákazník. Často vám robí ústnu reklamu, ani o tom neviete. Ale nespoliehajte sa na to. Skúste tomu pomôcť.

Vytipujte si zákazníkov, ktorí sú s vami spokojní a máte s nimi dobré vzťahy. Stretnite sa s nimi a požiadajte ich o pomoc. Vysvetlite im, aký typ zákazníka hľadáte - aké firmy, akých ľudí. Spýtajte sa ich, či niekoho takého nepoznajú, kto by mohol mať úžitok z toho, čo vy robíte. Moja skúsenosť je, že vám ochotne dajú zopár

kontaktov. Takto si viete otvoriť dvere k ďalším potenciálnym zákazníkom.

Jeden z dôvodov, prečo si obchodníci od zákazníkov nepýtajú odporúčenia je, že sa boja odmietnutia. Môže sa to stať. Nie je to však dôvod na to, aby ste to nerobili. Ibaže by ste chceli získať nový obchod tou najnamáhavejšou cestou - oslovovaním úplne cudzích kontaktov. Pritom sa tiež necítite príjemne, však? Tak sa radšej cítite nepríjemne tam, kde je väčšia pravdepodobnosť, že predáte. Pri odporúčaníach je pravdepodobnosť predaja viac ako 50 %. U studených kontaktov okolo 12 %. Čo sa vám oplatí viac?



**martin mišík**

[www.akopredavat.sk](http://www.akopredavat.sk)  
expert na osobný predaj