

A következő új "játzsma" neve: Személyes tanácsadáson alapuló közvetlen értékesítés

Miért fog a kapcsolati marketing és a személyes tanácsadáson alapuló közvetlen értékesítés robbanásszerűen elterjedni a következő 5 évben?

Történelmi jelentőségű vekkeróracsörgés hangjától rezonálnak a falak. A globális piac bámulatos gyorsasággal formálja át a világgazdaságot. Egy következő új "játzsma" kezdeti szakaszának lehetünk most a szemtanúi. Jóindulattal bátorítok mindenkit arra, hogy "szálljon be a buliba", öltön mezt magára, jöjjön ki a sportpályára és álljon be a csapattársai közé!

A középkorúak elmondhatják magukról, hogy számukra három gazdasági korszak - az ipar-, az információs-, és a szolgáltatások forradalmának - átélése is megadatott...

Előttük, egyetlen generációnak sem volt alkalmuk ilyen drámai változásokat megélnie a megélhetése megteremtése érdekében. Hiszen önekik meg kellett élniük az alkalmazotti függőségi viszonyból a teljes anyagi függetlenséget biztosító, önálló vállalkozóvá válás viszontagságait. És most pedig, szembenézhetnek a legnagyobb próbatételt és kihívást jelentő - az egymásrautaltság korszakának feltételeihez - alkalmazkodással.

Elmúltak már azok az idők, amikor az ember csupán önerőből, egyedül is sikert érhetett el és boldogulhatott az életben. A **csapatod**, amelynek tagjaival együtt tevékenykedsz legalább olyan értéket képvisel, mint a tehetséged, - vagy még annál is többet. Abban az esetben, ha minél kevesebb idő alatt, a lehető legjobban szeretnéd hasznosítani a képességeidet célszerű, ha a lehető legkiválóbb adottságú társakkal igyekszel magadat körülvenni.

Az újfajta sportágnak a neve: **hálózatépítés**, a módszert pedig, **hatástöbbszörözésnek** hívják. Amikor az ember beszáll ennek az új sportágnak a játékszabályai szerint játszott mérkőzésbe - a **kapcsolati marketingbe** - mindkét területen maximális eredményeket érhet el.

Személyes tanácsadáson alapuló közvetlen értékesítés... Ez lesz a neve az újfajta "játzsmának"!

Az új, globális világgazdaság jelentős hatást fog gyakorolni az emberek gazdasági életfeltételeire, ebben ma már senki sem kételkedik. Az különféle munkák bér munkában elvégeztetésének folyamatát már lehetetlen megállítani. A munkahelyek folyamatos megszüntetéséről és a termékgyártó kapacitások más - olcsóbb feltételeket biztosító - országokba történő áttelepítéséről szóló hírek, egyre gyakrabban olvashatók az újságok címlapján.

Ahogy napról-napra többen veszítik el a munkahelyüket, annál inkább növekszik a sorsukat saját kezükbe venni kívánók száma. Közülük nem kevesen fognak majd beszállni a véletlennek köszönhetően, vagy tudatos döntésük eredményeként, a termékforgalmazásnak nevezett játzsmába.

Ahelyett, hogy a hajdani vállalatuk ügyfeleit szolgálták ki, a saját ügyfeleikkel fognak majd törődni.

Mindazok, akik elkezdik ezt az új - termékforgalmazói - sportágot üzni, egy olyan közösséget fognak maguk körül kialakítani, amely az elkövetkező években biztosítani fogja számukra a megélhetésük anyagi hátterét. Egy saját vállalkozás beindításának gondolata, soka számára általában nem a könnyen és szívesen kivitelezhető ötletek közé szokott tartozni. Általában nagyon is tartanak az emberek egy ilyen cselekedettől. Ehelyett megoldásként szolgálhat az, ha egyszerűen arra gondolunk, hogy egy olyan ismerősökből álló közösség létrehozását vállaljuk fel, akiket mi fogunk majd kiszolgálni. Ez már ugye sokkal lelkesítőbben hangzik?

Eberek milliói tartanak igényt arra, hogy mások kiszolgálják őket. **Alakítsd ki azoknak a személyeknek a körét, akik számára szívesen nyújtasz egy saját szolgáltatást, és ezt hozd is a tudtukra!**

A mai gazdasági helyzetben azok a személyek, akik alkalmazottként egy vállaltnál dolgoznak, minimális munkahelyi biztonságban érezhetik magukat. Azok viszont, akik a saját ügyfeleikből álló közösségük számára nyújtanak egy szolgáltatást, biztosak lehetnek a munkalehetőségük jövőjét illetően.

Újfajta jövedelemforrás: Mindenki a nyereségre hajt!

Az új "játzmában" alapvető elvárás a munkavállalóval szemben, hogy közvetlenül járuljon hozzá a cég nyereségéhez. Egyébként az illető helyzete meglehetősen bizonytalanra válik a vállalatánál. Az információkat a jövőben már a számítógépek fogják összegyűjteni, feldolgozni és kiértékelni. A műszaki feladatokat azokban az országokban fogják elvégeztetni, amelyek a jól képzett munkaerőt a legkedvezőbb feltételekkel képesek felkínálni. A szolgáltatásokat pedig, a legalacsonyabb díjakat igénylő vállaltoknak lesz alkalmuk elvégezni majd a jövőben.

Minden mindenre hatást fog gyakorolni.

A munkahelyek számának zsugorodásával egyidejűleg számos szakma fog kimenni a divatból. A munkavállalók egy munkahelyen történő alkalmazásának átlagos időtartama 3,5 év lesz csupán. A termékgyártó és a fogyasztó közötti értékesítési csatorna kiszélesedik és lerövidül.

A már elavultnak mondható, hagyományos kereskedelemben, a főszerepet a viszonteladó játszotta. Napjaink új értékesítési módszerének kulcsfigurája pedig, a közvetlen értékesítő.

Ez az oka annak a valódi lavinaszerű változásnak, ami a korábbi ismert mondást, **"Vigyázzon a vásárló!"** egy újjal váltja fel: **"Jobb, ha az eladó vigyáz magára!"**

Azok a vállaltok, amelyek alkalmazkodnak az új idők követelményeihez, azok az ígéreteiket beváltva ki fogják szolgálni az ügyfeleiket, majd pedig további szolgáltatásokban részesítik őket. Azok a cégek pedig, amelyek erre nem lesznek hajlandók, rövid időn belül ellehetetlenülnek és lehúzzhatják a rolót. Innen ered a fenti mondás: "Jobb, ha az eladó vigyáz magára!"

Az új játzmában említett, radikális változás igazi oka a következő: "Ez nem csupán egyfajta vállalkozás... **Itt valójában a személyes kapcsolatokról van szó!"**

A jövőben a fogyasztók fogják kézbe venni a piac irányítását. Már ma is gyakran vásárolhatunk közvetlenül a termékek előállítótól, - többnyire jelentős árkedvezményrel. Ez a fajta közvetlen értékesítési mód, még a kedvezményes árak alkalmazása esetében is magasabb nyereséget biztosít a cégek számára. A közvetítő kereskedelmet kihagyva a játékból, a vállalat csinos összegeket fizet ki a vásárlókat a termékeire rászoktató, és azokat folyamatosan kiszolgáló, közvetlen értékesítőnek.

Vonzó összegeket kaphatnak mindazok, akik hajlandók az ügyfeleiket kiszolgálni és egy életre szóló kapcsolatot létesíteni velük. Az élete végéig hű törzsvásárló, ideális bevételforrást jelent a cég számára, a közvetlen értékesítőnek pedig, egy életre szóló jövedelemforrást.

Ez a gyökeres változás egyben a gazdasági modell módosulását is jelenti. Az információs korszakból (már túl vagyunk az információs dömping hatásain) a szolgáltatások korszakán keresztül (igaz ezen a területen egyes országokban még van fejlődni való) eljutunk a termékforgalmazás korszakába (olyan személyektől szerezzük be mindazt, amire szükségünk van, akik szívesen és örömmel szolgálnak ki bennünket.)

A talaj a szemünk láttára kezdjük meg a lábunk alól elveszíteni. Eddig még soha ennyien nem szálltak be ebbe a személyes értékesítés nevű "játékba". A szolgáltatói szférából elbocsátásra kerülők millióinak fájdalmára fog majd gyógyírt jelenteni, a közvetlen értékesítésből eredő nyereség.

A szájreklám, a közvetlen fogyasztóknak való értékesítés, és a kapcsolati marketing képezik a jövőben majd a termékek forgalmazásának legelterjedtebb módszerét.

Az új gazdasági feltételek rá fogják kényszeríteni az anyagilag függő helyzetben lévőket - akik a munkaképes lakosság 98%-át képezik, - hogy gondoskodjanak önmaguk nyugdíjbiztosításáról. Bölcsen gondolkodnak azok, akik a jelenlegi társadalombiztosítási és egyéb nyugdíjpótló megoldásaik mellett, egy közvetlen értékesítésből származó jövedelemforrás létrehozása mellett döntöttek.

Ma már egyre világosabb az, hogy a személyes tanácsadásra épülő közvetlen értékesítés, vagyis a kapcsolati marketing képezik a legjobb módszert - egyesek számára az egyetlen lehetséges módszert - az anyagi függetlenségünk megalapozására, stabil anyagi háttérünk és tisztességes nyugdíjünk biztosítására.

Ideje felkészülni a kapcsolati marketinges tevékenység iránt közeljövőben várható, valaha is tapasztalt fokozott érdeklődésre. Ennél jobb időszak még soha nem adódott arra, hogy "beszálljunk a játszmába", magunkra öltük a mezünket és csatlakozzunk a sportpályán már jelen lévő csapattársainkhoz.

Akár öt, vagy hét éven belül, létrehozhatunk egy saját jövedelemforrást, és szert tehetünk a legjobb biztosításfajtára: a valódi nyugdíjbiztosításra! Függetlenül attól, hogy jelenleg hány évesek vagyunk...

Mindenki saját maga dönti el, hogy kíván-e játékos lenni és, hogy milyen sportágot választ magának.

Lehet, hogy a pályán összetalálkozunk?
Rajtam nem fog múlni, az biztos!

Készítette: Mitch AXELROD hírlevele alapján - KAJÁRIK Béla