



Gabay sa Pagbebenta

Pinakamahalagang skill sa lahat sa pagnenegosyo ang pagbebenta. Kung hindi mo alam paano magbenta, wala kang negosyo. Kung kaya, maganda matuto ka nang magbenta!

Bago tayo magsimula, bigyang kahulugan natin ano ba ang pagbebenta. Ang pagbebenta ay ang pag-alok ng isang produkto, serbisyo o ideya para bigyan ng kapalit sa pagkuha nito.

Oo, kahit ideya lang ang binebenta mo, may kapalit pa din ito - atensyon. Tapos kung masaya ang tao sa binigay mo sa kanya, mabigyan ka din ng kapalit na kabutihang-loob kasi natulungan mo siya sa binenta mo sa kanya (ng libre).

Magbibigay ako ng ilang tips dito para gawin mo to.

Una sa lahat, ang mindset mo ay lahat ng bagay dito sa mundo ay pagbenta at pagbili.

Hindi ibig sabihin na lahat ay mabibili o mabebenta ng pera, kundi lahat ay nagbebenta at nagbibili ng mga ideya.

Kung ganito pag-iisip mo, makikita mo na lahat tayo sa mundo ng tao ay nagbebentahan ng mga ideya. Tapos pagkatapos ibenta ang ideya, nariyan na din ang pagbenta ng mga produkto at serbisyo. Sunod-sunod na yan.

Pangalawa, alalahanin mong palaging may kapalit ang lahat ng bagay.

Kung hindi man pera, may kapalit na atensyon, kabutihang-loob, pasalamat o di kaya utang na loob ang mga bagay na matatanggap natin.

Sa lahat ng mga pakikipag-usap ng mga tao, may pagpapalitan na nangyayari. Ito yung tinatawag na energy exchange. Iba ibang uri ng mga bagay ang nagpapalitan pero lahat ay may palitan.

Pangatlo, ikaw ang unang dapat mong bentahan. Anuman ang produkto, serbisyo o ideya na mayroon ka na gusto mong ibenta sa mga tao ay dapat unahin mo ang paggamit nito sa sarili mo. Lead by example ika nga.

Kung kumbinsido ka sa ano ang isang produkto, serbisyo o ideya, natural na yan lalabas sa pakikipag-usap mo sa iba. Hindi na nga kailangan ng masyadong madaming sales scripts basta mayroon kang paninindigan dahil nga ikaw mismo nakakaalam sa pagkatotoo or pagkalegit ng binebenta mo.

Pang-apat, manood ka ng mga tao at mga brand na nagustuhan mo ang paraan ng pagkumbinsi nila at kumbinsido ka din sa kanila.

Mas maganda yung sundan mo ay mga tao at brand na nabilhan mo na ng produkto nila para makatestigo ka kung ang pagmarketing nila ay hindi lang salita kundi tinutupad nila sa actual na gawa.

Panoorin mo ang mga kilos nila, paano sila magsalita, ano yung mga ginagawa nila para magclose ng deal, ano yung pagsalita nila sa madamihan at sa personal.

Pumasok ka bilang customer sa pagmessage sa kanila at maging aware ka sa ano ang proseso nila sa pagpapasok at pagpabili sa mga customer. Tingnan mo kung paano mo ma-apply ang mga proseso nila sa sarili mong pagbenta.

Pang-lima, magpractice ka sa pagsasalita at pagsusulat ng makakakumbinsi sa mga tao.

Copywriting ang tawag sa proseso ng pagsulat ng mga salitang nakakakumbinsi sa mga tao bumili. Sulat ka lang ng sulat at salita ng salita. Halos lahat ng mga ads ay nagsisimula sa pagsusulat sa ano ang sasabihin sa mga tao bago ito gawing poster o di kaya mga video ads na nagsasalita sa mga tao.

Kung kaya't sulat ka lang ng sulat habang nagbabasa at nanonood na mga ads na nakita mong malakas ang dating ng pagkumbinsi sa yo.

Pang-anim, pokus ka sa sakit o pagdurusa na pinagdaraan ng tao.

Lahat ng negosyo ay nabubuo para gumawa ng isang bagay - ang makasolusyon sa problema. Kung kaya't ang mga customer na pupunta sa yo ay may problema at naghahanap sila ng solusyon.

Alamin mo ang lahat ng detalye ng problema niya at sa ganitong proseso ay mas lalakas ang pakiramdam niyang gusto niyang makahanap ng solusyon para dito.

Pagkatapos nito, ibahagi mo sa kanya ang paninindigan mo na kaya mo solusyonan ang problema niya gamit ang produkto, serbisyo o ideya na ibabahagi mo sa kanya.

Pang-pito, manindigan ka sa isang pwesto ng kapangyarihan dahil alam mo ang halaga ng produkto mo, hindi galing sa isang pwesto ng pagmamaka-awa dahil desperado kang makabenta sa walang kwentang produkto.

Hindi tayo mga pulubi na nagmamalimos. Kung alam natin ang totoong halaga ng mabuting produkto natin, maninindigan tayo sa presyo at halaga nito at hindi tayo bibigay sa mga pagpuna sa atin dahil masyado silang namahalan sa presyo.

Hayaan niyong hindi sila bumili kung hindi nila makita ang halaga ng binebenta natin. May iba ding makakita ng halaga ng binebenta natin at sila ang para sa atin.

Nawa makatulong sa yo ang ilang mga tips na ito para sa mas mahusay na pagbebenta!