مبادئ المسوق الناجح

◄ 1- اعتقاده:

أوّلاً: اعتقاد في شخصه في إمكانياته وقدراته وللعلم القدرات غير الإمكانيات. فالقدرات وهبك الله – سبحانه وتعالى – إياها قدراتك الشخصية قدرات أفكارك ومعجزاتك أما الإمكانيات فهي ما تعلمته أنت مما فتح الله عليك من علم تعلمت لغات درست فأصبح عندك إمكانيات فالقدرات ساعدتك لتصبح عندك إمكانيات والفرق بين الاثنين هي أنّ إمكانياتك من الممكن أن تحدث بها تغييراً كيفما تريد وقدراتك تستخدمها حتى تحقق بها النجاح.

ثانياً: اعتقاده في الشركة أو المؤسسة أو المكان الذي يعمل به.

ثالثاً: اعتقاده في المنتج نفسه أو السلعة أو الخدمة الذي يقدمها.

عندما يكون عندك اعتقاد في هؤلاء الثلاثة فكيف لك أن تسوق شيئاً أنت غير مقتنع به ومثل هذه الحالات تسمى (Selling Politive Many) المبيعات التي بها تحكم فمثل ذلك الشخص يعمل لأنّه محتاج للأموال لكنه غير مقتنع بشيء فعدم اقتناعه يذهب إلى الناس ويعود إليه من نفس النوع.

2- السمات:

المسوق الناجح يجب أن تكون أخلاقه متزنة وسماته رائعة يعرف متى يضع الابتسامة على وجهه حتى

يستطيع أن يوصل المعلومة إلى الناس فالمسوق القوي مثل الدكتور فمعرفتك متى تبتسم؟ متى تضحك؟ متى تنصت وتستمع؟ السمع والإنصات عندما تتكلم تتكلم بالتحديد وتسمع بالتحديد لا تقاطع الناس وهم يتحدثون لكن من الممكن أن توجه الحديث حتى تستطيع أن تجمع المعلومات فالإنصات به اهتمام أما السمع فأنا أنتظر دوري للحديث أما المسوق الناجح فيستمع وينصت ثمّ يسأل أسئلة لكي يستطع أن يجمع أكبر كم من المعلومات حتى يحدد ما هي احتياجاتك ومن هنا يقرر كيف يفعلها لك؟.

ومن هنا يجب التكلّ ُم بالتحديد وذلك لأنّ الكلام بالتعميم لا يصلح فالمخ يفكر بالصور وكلّ كلمة تتكلم بها يفتح المخ لها صورة في مخ الآخر وكلّ ما أفتح له صورة أفتح معها ملفاً وبالتالي من الممكن أن أفتح له آفاقاً لأشياء ليس لها داعٍ تماماً وأضع لنفسي اعتراضات كان من الممكن تجنبها تماماً لذلك يجب أن تتكلم بالتحديد فتجمع معلومات محددة وعندما ترد يكون ردك محدداً وتعرف متى تسمع؟ ومتى تتحدث؟ وبالتالي تجد الشخص الآخر يسمعك أكثر لأنّ ما تتفوه به له فوائد عنده فيجب أن تكون هذه هي سماتك.

3- الرغبة:

كلّ شخص عنده رغبة في أن ينجح وهذه الرغبة أحاسيس قوية يأتي بعدها فعل فأنت عندما يكون عندك الرغبة في النجاح ورغبة في نجاح الناس فهذه الرغبة يليها سلوك فتجد أنّ سلوكياتك مبنية على هذه الرغبة.

4- المسؤولية:

يوجد شيء اسمه القوة الثلاثية:

"الاختيار – القرار – المسؤولية"

كلّ شيء نفعله في حياتنا هو من اختيارنا فطريقتك في التفكير هي من اختيارك: نظراتك من اختيارك، حركاتك من اختيارك ليس من الممكن أن تختار من غير ما تقرر فالاثنان مقترنان معاً والغالبية تقوم بهم بطريقة غير واعية من غير تفكير وذلك بسبب تلقائيتنا في الماضي فأنت عندك اختيار وعندك قرار ما يفرق بينك وبين شخص آخر هي المسؤولية.

يوجد شخص راغب بالفعل في النجاح فيتحمل مسؤولية اختياراته وقراراته والآخر يلوم الباقي! بدأ يفشل لأي سبب من الأسباب فيلوم الآخرين لكن الشخص الناجح لا يلوم أحداً يتحمل هو المسؤولية يقول نحن فكرنا واخترنا وأخذنا القرار نتعلم من ذلك الدرس حتى لا نكرره في المرات القادمة فنكون أفضل وأقوى.

مثال: معظم الأولاد عندهم اختيار بعدم المذاكرة وقرر ذلك لكن تجده يرمي المسؤولية على أهله لا يوجد مدرس كفء، المدرسة غير جيدة، إذن يجب أن تربيه على تحمل المسؤولية ويعرف أنّه مسؤول عن نفسه، وقراراته هو المسؤول عنها، وبذلك عندما يكبر يصبح لديه قراراته واختياراته يعرف ماذا يفعل لأنك أعطيته المسؤولية.

5- القرار:

الرغبة والقرار يصنعان تكاملاً في الإنسان لأنّ الرغبة تأتي من العقل العاطفي والقرار يأتي من العقل التحليلي.

مثال أنت قمت بلبس قفاز في يدك فعندما تحرك إصبعك ما الذي يتحرك القفاز أم إصبعك بالطبع إصبعك هو الذي يحرك القفاز الذي بداخل الإنسان هو العقل العاطفي به الطاقة الجسدية والطاقة الجنسية والأحاسيس وهذا لا يفكر، هو يعمل فقط؛ يحرك كلّ شيء عندك حتى ينقذ حياتك فالعقل العاطفي إما أن يهاجم أو أن يهرب مثل الحيوانات تشعر بالجوع تهجم على الفريسة، وإذا كان شبعان ينام، وإذا أحس بالخطر يهرب، عنده القوة للهجوم يهجم؛ فالحيوانات تتصرف بغرائزها فالعقل العاطفي غرائز أما العقل الثاني التحليلي فيأخذ كلّ هذه الطاقة ويحللها ويحولها إلى طاقة منتجة لذلك المولى – عزّ وجلّ – أعطانا اتزاناً بين الاثنين فاعتقاداتك في نفسك وقدراتك وإمكانياتك والشركة والمنتج وسماتك وأخلاقك والطريقة التي تسمع بها ومتى تنصت ومتى تتحدث وكيف تجمع المعلومات ورغبتك في النجاح ثمّ القرار فأنت قررت مع الرغبة قراراً واعياً وكلمة قرار مأخوذة من كلمة إغريقية اسمها (دوقيطيري) تعني قاطعة فأنا قررت أن أكون رائعاً وأساعد الآخرين وأن أكون مرنا.

6- الوضوح:

ماذا يعني الوضوح: هو أن تعرف ما الذي تريده من هذه الدنيا لماذا أنت موجود؟ ما هي أهدافك؟ ما هي أخبارك؟ فالوضوح أن تعرف ماذا تريد؟ إلى أين أنت ذاهب؟ تعرف ما الذي تريده من الناس؟ ماذا ستعطيهم؟ تعرف أن تجمع احتياجاتهم وتوصل رغباتهم وأحلامهم وفي الوقت ذاته تستحق فائدة فيجب أن تبذل مجهوداً في التخطيط وتكون صبوراً وعندك المرونة التامة وعندما تصل إلى هذه المرحلة أصبحت الرؤية واضحة لك اسأل أي شركة عالمية ما هي رؤيتك؟ سيجيب في ثوان: رؤيتي هي كذا وكذا وذلك لأنّها واضحة أمامها تماماً.

7- الابتكار:

فالتسويق كله ابتكارات وذكاء فأنت إذا فعلت شيئاً ستجد الناس يعرفون ماذا تفعل؟ ويأخذوه منك ثمّ يعرفون ماذا يفعل الآخرون ثمّ يجمعون بين الاثنين فيصبحوا أقوى منك.

بيتر دراكرز قال (التسويق حرب ذكاء) إنك باستمرار تفكر كلما فكرت يزداد ذكائك، كلما تمرن مخك وذهنك وتبحث وتقيم وتعدل تبتكر فإن لم تبتكر سوف يلتهمك الآخرون لأنّهم أقوياء في التسويق ويريدون أن يعرفوا ماذا تفعل؟.

8- المهارة المتكاملة:

وذلك يأتي بالقراءة والسماع والمشاهدة لبرامج التعلم ودورات الدراسة. جمع كلّ ذلك ثمّ ضعه في الفعل تجد النتيجة أنك أصبحت عندك مهارة متكاملة وطبق الشيء نفسه إذا كنت مدير تسويق لا تعتمد على أن تجلس في الاجتماع تتحدث والباقي يستمع، حرك من معك حتى تُخرج ما بداخلهم من مهارات ومعلومات ودورك يأتي في أن تضع ذلك في الفعل والتطبيق العملي لتخرج في النهاية بمهارة متكاملة.

9- الفعل الاستراتيجي:

وهو أن يكون الفعل مستمراً في الزمن فأنت خططت وقسمت الخطة ووضعتها في الفعل (التطبيق) ثمّ قيمت وعدلت وطبقت ثمّ فعلت ذلك مرة ثانية وثالثة ورابعة مستمراً في الزمن استمراراً لا تفعل مرة أو اثنتين.. خطأ.. هناك من ينتظر أن تصل إلى النهاية وتشعر أنك نجحت تماماً ثمّ يفسد عليك ما فعلت.

10- الانضباط:

من الممكن أن أكون ملتزماً مرة مرتين ومن الممكن أكون مصراً على ما أفعله ثمّ تأتي لي بعض أولويات في الحياة فأتركها لكن الانضباط غير هو الذي يجعلك تستيقظ في الصباح وأنت لا ترغب في القيام هو من يجعل أخلاقك عالية وسامية وأنت لا ترغب فأنت عندك التزام ثمّ تصر عليه وتكون منضبطاً في الإصرار فكلاهما يوصل للآخر.

11- الشجاعة:

المسوق الناجح شجاع لا يخاف من العملاء ينزل إليهم بنفسه يتحدث معهم يعرض عليه خدماته يكتشف أخبارهم مهما كان مستواه ووظيفته عنده القدرة على أن يأخذ خطوة.

12- التفاؤل:

فالتسويق كلّه تفاؤل والمسوق الناجح يجب أن يكون متفائلاً وعنده تحسن مستمر، حسن نفسك باستمرار، وقيم يومك، واستفد من الأخطاء، واستفد من أخطاء الآخرين، يوجد شخص اسمه (مزنر) قال: لا تحاول أن تفعل كلّ الأخطاء بنفسك فليس لديك العمر لذلك ولكن استفد من أخطاء الآخرين مثل ما تستفد من نجاحاتهم.►

المصدر: كتاب أسرار التسويق الإستراتيجي