



## آیا محصول شما یک " ویتامین " است یا " داروی تسکین " ؟

کسب و کار اولیه شما برای مشتریان یک " داروی تسکین " را بازی می کند یا نقش یک " ویتامین " را ؟ اگر می خواهید نظر مشتریان را به خود جلب کنید و کسب و کاری را متناسب با تمام معیارها بسازید، شرط اصلی آن است که یک " داروی مسکن " باشید.

یکی از اصول واجب در تجارت، مشاهده تجارت خود از نگاه مشتریان می باشد یعنی کسب و کار خود را از نگاه آنان بنگرید. آیا کالا یا خدمات ارائه شده از جانب شما دقیقا همان چیزی است که مشتریان به آن نیاز دارند و مشکل آنان را با بودجه ای معین برطرف می کند؟ اگر جواب " آری " می باشد خیالتان راحت باشد. ولی اگر پاسخ منفی است بدون شک سرنوشت تجارت شما، به درآمدی کم و یا تغییر شغل و یا انتظار برای یک فرصت فروش بهتر ختم خواهد شد.

## حال تفاوت میان " ویتامین ها " و " داروی مسکن " در چه می باشد؟

ویتامین ها : داشتن ویتامین ها خوب است ولی ضروری نیست. اغلب اوقات نقشی تسهیل کننده دارند ولی نقشی بنیادی ندارند. دقیقا همانند یک داروخانه، استفاده از ویتامین های پیشگیری کننده، اختیاری می باشد. معمولا نسخه ی حاوی داروهای ویتامین در مقایسه با داروهای مسکن ارزانتر می باشد.

مثال: شاید شما هم بارها و بارها با شرکت های اینترنتی مواجه شده باشید که هیچ برنامه ی کاربردی برای مشتریان نمی سازند بلکه کارشان این است که به مشتریان کمک کنند تا برنامه های نرم افزاری شرکت های دیگر را به آسانی نصب کنند.

در یک نگاه کلی، کسب و کار آن ها یک تجارت واقعی به حساب نمی آید چرا که اگر خدمات شرکت ها نباشد مشتریان به طریقی نرم افزار اصلی را نصب و راه اندازی خواهند کرد. نیاز اصلی مشتریان به نرم افزار کاربردی می باشد نه به خدمات این شرکت.

داروهای مسکن : اگر تجارت شما همانند دروی آرام بخش باشد، مشتریان دائما به شما نیاز خواهد داشت و درآمد بالا و هزینه های کمتری را برای شما دربر خواهد داشت. و از همه مهمتر، این محصولات با بوجه ای تعریف شده تولید می شوند و نیاز به بودجه های تازه برای تولید آنها نیست. استفاده از بودجه های تازه سبب کند شدن سرعت فروش شما خواهد شد.





مثال : برخی از شرکت ها، برنامه هایی را برای مراکز درمانی و پزشکی ارائه می کنند که استفاده از آن برنامه ها سبب کم شدن هزینه مصرفی برای مطب ها و مراکز درمانی می شود. همانطور که می دانید هزینه مطب از جمله هزینه های مهم برای کار پزشکان می باشد. اگر این مشکل برطرف گردد بسیاری از هزینه های مصرفی کاسته می شود و در عین حال سود بیشتری نیز حاصل می کند.

بنابراین حال می دانیم که چگونه تمرکز کردن بر نیازهای اصلی مشتریان سبب ایجاد درآمدهای بالاتر شده و هزینه های مادی کمتری را در پی دارد. بالطبع، موفقیت مشتریان شما، منجر به ایجاد درآمدهای بالا برای تجارت شما خواهد شد، چون تجارت شما یک " باید " برای مشتریان بوده و به آن نیاز دارند.

با روشی مشابه به داروهای مسکن، تجارت خود را بسازید تا برای مشتریان احتمالی خود جالب و جذاب باشید. مادامی که مشتریان به کالای شما نیاز داشته باشند تجارت شما راهی برای پیشرفت خواهد داشت.

