

Мижоз хар доим хақ, энг ачинарлиси у бу хақида билади!



**Джеффри Престон,
Америкалик миллиардер,
тадбиркор, Amazon.com
савдо сайтининг асосчиси.**



Харидорни кутиб олишнинг 6 босқичи

1 босқич – кўз билан алоқа ўрнатиш

2 босқич – табасум

3 босқич – саломлашиш

4 босқич – харидорга бир неча сония беринг, керакли гапларни топиши учун ёки махсулотни танлаши учун

5 босқич – мижоз томонга харакатланиш

6 босқич – харидор билан асосий мулоқотни бошлаш



Мижозни кўзига боққан захоти **савдо** жараёни **бошланади!** Асло кузатаётган бўлиб қолманг, керак бўлганингизни сизга назар солади ёки мурожат этади.



pixta.jp - 18387710

Дунёдаги энг машхур ва бои
бўлган “Fly Emirates”
авиакомпанияси
стюардессалари



Қандай қилиб мижозларимга
таъбассум қилмаслигим
мумкун, ахир улар менинг
маошимни олиб келишади-ку!



Таббасум қилиб мижозга
эътибор беринг, уни
борлиги хақида
билишингизни кўрсатинг.
Нигоҳ билан алоқа
орнатганингиздан кейн
бу ишни қилиш керак

Мижознинг эмоционал
холатига қараб маскани
алиштиринг!



Саломлашиш!

Ассалому алайкум! Хуш келибсиз!
Шундай теъбор ва оҳанг билан бу
сўзларни айтингки, эшитган одамга
йоқимли мусиқа сингари эшитилиб, миждоз
ўзини “special” дэб ўйлаши керак!
Сўнгра озгина кутинг жавоб қайтарсин ёки
нима мақсадда келганини сизга айтсин.

Мижоз сиздаги
ассортиментни кўриши
учун вақт беринг, агар у
қандайдир аниқ
мақсадни кўзлаб
кирмаган бўлса. Бунини
фарқлай олиш қийин
эмас, мақсади бор
харидор тўғри сизга
муружат қилади.



“Бирор нарса керакми?”
“Нимадир қидирдингизми?”
харидорлар энг кўп эшитадиган
гаплар. **Бир хилликдан қочинг!**



Бу ўлжа меники!!!

Мижоз томон
харакатланиш!
Ўзингизни эркин тутинг,
ўта тез мижоз олдига
борманг, худди ўз
ишингиз билан шу
томонга
харакатлангандек юринг,
мижоз ўзи тўхтатади.
Айрим холларда сизни
кўмагингиз кераклигини
ишора билан ҳам
кўрсатади.

Эътиборингиз ва ажратган
вақтингиз учун раҳмат!