

Befellegzett a személyes értékesítésnek? Új trendek alakulnak 2022-ben

Létrehozás: 02/08/2022 - 10:09

Szerző: Melano

 [1]

Az online vásárlással automatizált lett a rendszer, a korábbinál jóval kevesebb értékesítőre van szükség, miközben a cégek ajánlatadása is idejét múlttá vált, ami szinte észrevétlenül az ügyfélkör beszűkülését eredményezheti.

Kasza Tamás értékesítési szakértő szerint 2022-ben azok a vállalatok viszik el a vevőket, akiknek a legtöbb anyaga van fent az interneten. A vásárlók ma már ebből szűrik le, ki számít szakértőnek. Mint mondta, éppen ezért sokkal nagyobb hangsúlyt kellene fordítani a márképítésre, hogy kialakuljon a márkahűség, a preferencia, így egy-egy termékért, szolgáltatásért akár 30 százalékkal is több pénzt lehet elkérni.

Az értékesítési piac már a koronavírus-járvány előtt elkezdett gyökeresen megváltozni, a pandémia okozta válsághelyzet viszont a legtöbb vásárlót az online térbe terelte, ami még inkább felerősítette ezt a trendet. [Kasza Tamás](#) [2] értékesítési szakértő egy példával élve arról beszélt, hogy ugyanaz történt most ebben a szegmensben, mint az első kávéautomaták megjelenését követően az országban.

„A legtöbben sokáig nem merték bedobni a pénzt, mert tartottak attól, hogy a gép nem ad kávét, esetleg elromlik, vagy rossz az ital minősége. Csakhogy eljött az a pont, amikor megszokták az emberek az újat, mert lehet, hogy vannak hátrányai, de nem kell sorban állni érte. Idővel persze a kávéautomaták termékei is javultak, és teret hódítottak maguknak az egész világon. Hasonló zajlik most a szemünk előtt, az online vásárlással automatizálták a rendszert, így sokkal kevesebb értékesítőre van szükség” – magyarázta.

Mint fogalmazott, azoknál a termékkategóriáknál, ahol az online felületen nem lehet elosztatni a felmerülő kétségeket, félelmeket, továbbra is szükség lesz személyes értékesítőkre. Ugyanakkor már most is érezhető a hétköznapiakban, hogy azok a cégek viszik el a vevőket, akiknek a legtöbb anyaga van fent az interneten, ezáltal érzi szakértőnek őket a vásárlói közeg.



Az árakban is megmutatkozik, ha nincs branding

Kasza Tamás szót ejtett arról is, hogy az emberek impulzus alapján hozzák meg a döntéseiket, többségében nem tudatosan vásárolnak, a legolcsóbbat akarják megvenni.

„Néhány etikátlan vállalat azzal próbálkozik, hogy az árajánlatban hazudik, a rejtett költségeket nem tüntetik fel, így az ügyfél számára később már nem lesz visszaút, ki kell fizetnie azokat is. A másik oldalon viszont, akik etikusan beletesznek mindent az ajánlatukba, végignézik, ahogy az orruk előtt viszik el a potenciális vásárlókat” – hívta fel a kettősségre a figyelmet az értékesítési szakértő.

Sokéves tapasztalata alapján azt tanácsolja a cégeknek, fordítsanak sokkal nagyobb figyelmet a márkaépítésre, hogy kialakuljon a márkahűség, a preferencia. Mint mondta, ha valaki a brandinggel nem tudja megindokolni a termék, szolgáltatás árát, akkor egy bizonyos összeg felett nem fog költeni rá a vevő, inkább olcsóbb alternatíva után néz az interneten. Így minimális lesz a piaci árrés, pedig a megfelelő márkaépítéssel akár plusz 30 százalékos profitot is lehetne érvényesíteni. Hozzátette, hogy mivel az értékesítési kultúrát az előző évszázadban a biztosítási piac lerombolta, ezt kell most újraépíteniük a cégeknek olyan technikával, hogy el tudjanak adni a tétovázó vevőknek is.

Mit tehetünk vevőként, hogy ne verjenek át minket?

A vásárlóknak azt üzenve, hogy mindig nézzenek utána a közösségi médiában, milyen értékelések érkeztek az adott cégre és a kiválasztott termékre.

„Ahogy szállásfoglaláskor is összehasonlítjuk a véleményeket, úgy egy-egy használati tárgynál is megtehetjük ezt. Ha sok a vélemény, akkor a közösségi média jellemzően nem téved. Nagy értékű vásárlásnál érdemes keresni egy ismerőst, aki már megvette, és megnézni előben, milyen minőségű a termék, milyen volt a szolgáltatás kivitelezése” – zárta szavait Kasza Tamás.

Tags:

[Magyarország](#) [3]

[internet](#) [4]

[elengedés művészete](#) [5]

Forrás webcím: https://www.melano.hu/befellegzett_a_szemelyes_ertekesitesnek_uj_trendek_alakulnak_2022_ben

Hivatkozások

[1] <https://www.melano.hu/sites/default/files/articles/kasza4.jpg>

[2] <https://kaszatamas.hu/>

[3] <https://www.melano.hu/tags/magyarorszag>

[4] <https://www.melano.hu/tags/internet>

[5] https://www.melano.hu/tags/elengedes_muveszete