

## Hiba, ha a terméket ajánlatjuk, és nem magunkat

Gyakran látom, hogy arra kéri meg az értékesítők az ügyfelet, hogy ajánlják másnak a terméket, de ez valóban hiba, mert a termék helyett inkább Téged kellene, hogy ajánljanak. A B2C, illetve a B2B után már új szelek fújnak a marketingben és megjelent a H2H, a Human to Human, ami azt jelenti, hogy ember emberrel köt üzletet.

Valójában egy céggel se tudsz üzletet kötni, és egy cég se tud tőled vásárolni, mert valójában a cégek az elme kivetései, és valójában nem valódi dolgokról beszélgetünk, hanem csak fogalmakról. Az üzletet mindig egy emberrel fogod megkötni úgy, hogy egymás szemébe néztek és megtörténik aminek meg kell, vagy nem történik meg, aminek meg kell.

Tehát ennek a hibának a tanulsága, hogy inkább a te személyedet ajánlják, barátaiknak, ismerőseiknek és ne a terméket. Miért? Előfordulhat, hogy kivonnak a képletből, mert lesz valami más értékesítő, akit jobban ismernek, vagy jobban megbíznak benne, és lehet, hogy ő fogja értékesíteni nekik azt a terméket, nem pedig Te. Sokan alászaladnak ennek a labdának...

**ÖSSZEFOGLALVA:** *A termék kicserélhető, de Te nem vagy az. A személyedet referálják, ne a cuccodat.*

