

الكنز المهمل

كيفية الاستفادة من موارد فنجرتيك

من تيه هون سينج ، المدير الإداري



Teh Hon Seng

كثير من شركاء فنجرتيك قد انضموا إلى حروب الأسعار وكثيرون أيضا قد جروا إلى ورطة المبيعات الائتمانية طويلة الأجل حينما تنافسوا مع منافسيهم. واحدة من الحجج المتكررة هي لا ينبغي لهم أن يتحدوا قواعد السوق من أجل البقاء في أسواقهم. فرويدا رويدا ، هذه "قواعد السوق" ستبعد عنهم أي ربح وتدفق نقدي لديهم وتورطهم إلى حالة صعبة.

والسؤال هو ، هل يمكننا أن نسير إلى الاتجاه المعاكس ونطور تجارتنا في الوقت نفسه؟ وجوابي على ذلك السؤال هو نعم بالتأكيد.

أريد دوما أن تكون فنجرتيك فريدة من نوعها في السوق. ولكن مع ذلك ، لم أريد أن تكون هي مختلفة عن الأخرى فقط دون أن تكون لها خطة جيدا. أؤكد لكم أن استراتيجياتنا هي أفضل بكثير من المنافسين. الأشياء التي تملكها فنجرتيك لا يملكها غيرها من المنافسين في هذه الصناعة هي مواردنا الواسعة الشاملة على الإنترنت. هدفي هو بناء علامة تجارية فنجرتيك كعلامة تجارية بايومتركية معروفة للأمن التجاري ومنتجات تشغيل الآلي للمكاتب في العالم. فمن أجل ذلك فنجرتيك تنظم علامة تجارة الأكثر عملية. الاستراتيجية التي نركز بها كون العلامة التجارية ومنتجاتنا أكثر عملية بدلا من مجرد صورة للعلامة التجارية.

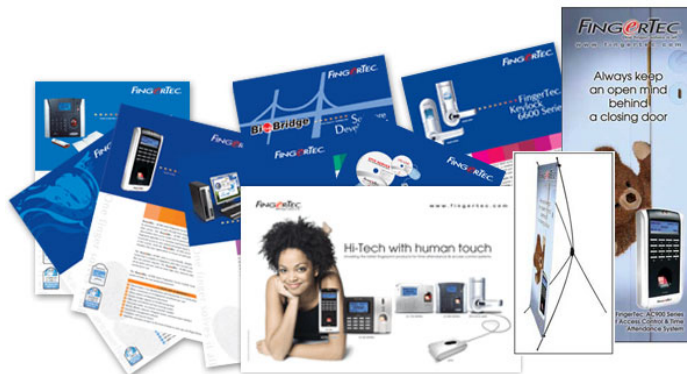
مادام كل شيء متاح بسهولة ، فإنه تضييع لشركائنا ما لم يتم استخدام مواردنا وأعتقد أنه من خلال الاستفادة من هذه المواد ، سوف تستفيد شركتكم في المدى البعيد.

لماذا مواردنا هامة؟

هدفنا من توفير هذه الموارد هو لمساعدة كافة المستخدمين في جميع أنحاء العالم ، سواء أكان ذلك بصفة الموزعين أو المستخدمين النهائيين. لذلك ، فقد قمنا بتصميم جميع مواردنا مع الأخذ في الحسبان جانب العملية. إذا كانت اللغة هي الحاجز بالنسبة لنا للوصول إلى الجمهور المستهدف ، فنحن نقدم فيديو مصورة لتقديم ايضاحات. إذا كان الفارق الزمني بيننا وبينكم ، هو واسع ، وضعنا كل شيء على الإنترنت للوصول إليه على مدار الساعة. إذا كنت لا تستطيع إرسال الموظفين للحصول على التدريب معنا ، يمكنهم تنزيل جميع المواد التدريبية من الإنترنت بدون أي كلفة.

لقد صممت سلسلة من المواقع الصغرى لمعالجة القضايا الهامة ، والتي لها صلة بالجميع. المرجع إلى قطع غيار يمكن كشفها عبر الإنترنت ويمكن للشركاء مطالبة بالضمانة من خلال صفحة الضمانة. معلومات شاملة عن المبيعات ، وطلب مواد المبيعات والملحقات التي تنتجها فنجرتيك متوفرة على شبكة الإنترنت ويتم تحديثها عبر الإنترنت لاستخدام شركاؤنا. فأما المشاكل التقنية والمواد التدريبية فيمكن تحميلها عبر الإنترنت في أي وقت بدون أي كلفة.

وخلاصة القول ، سعينا سعيا طويلا للتأكد بأننا قد رعينا جميع احتياجاتك فلذلك ، نحن نحث شركائنا لاستخدام الموارد المتاحة ومدّها إلى زبائنك لصالح الجميع.



كيف نستخدم مواردنا؟

أغلبية شركائنا استهلكوا جزءا صغيرا فقط من مواردنا ، وغالبا يعتمدون على استراتيجيات المبيعات الخاصة بهم، ومنافسة حروب الأسعار ومتابعة خطوات منافسيهم. إذا لم يحسنوا تقديم الموارد المهيئة إلى موزعيهم ، فهذه الموارد لم تستخدم على الوجه الأكمل. الموزعين الرئيسيون لا بد أن يتأكدوا بأن هذه الموارد جاهزة ومتاحة للاستخدام من قبل الموزعين وحتى المستخدمين . إي امتناع أو ضعف سعي من جانب الموزعين لإبلاغ مشاركيهم عن هذه الخدمات المهيئة لن يجدي نفعاً لأي طرف.

بعض الاقتراحات

من تجاربي الماضية يشرفني أن أشارككم بعض النصائح المفيدة التي بها أعتقد تساعد على تحسين مبيعاتكم وإرساء أفضل الأساس لعملك :

1. التركيز على السوق الكبير على رأس القائمة من المبيعات المستندة إلى المشاريع

ننصح شركاءنا كي يركزوا على السوق الكبير لأن متطلبات ذلك السوق أسهل وأبسط مقارنة بالمبيعات المعتمدة على المشاريع ، وبالتالي أسهل لاستعبانها. كمية الطلب قد تكون أصغر ولكن تكرار الطلب سيكون أعلى فيؤدي إلى تكرار المبيعات.

نشجع الموزعين أيضا لكي يقوموا بتعيين المزيد من الشركات الصغيرة لتروج فنجرتيك في السوق. الشركات الصغيرة عادة لا تملك برنامج T&A فسيستخدمون اعتمادا كثيرا على منتجات فنجرتيك كصفحة كاملة (مع تطبيق قاعدة "افعل بنفسك") حيث يمكن المستخدمين تعلمها بسهولة.

2. تحسين المبيعات واستخدام فنجرتيك كمولد نقدي

وأعتقد اعتقادا جازما بأن المبيعات نقدا يمكن تحقيقها في العديد من البلدان. فربما البعض قد يجادل فيقول بأن المنافسين يوقروا تسهيلات ائتمانية ، فعليك أن تتجه منهجهم من أجل البقاء في المنافسة. تثبت فنجرتيك بأن البيع نقدا فعال. لقد قمنا بتغيير إلى مبيعات نقد في ثلاث سنوات مضت ، وأنه لم يؤثر سلبا على أعمالنا ، بل المبيعات قد ازدهرت. وهنا بعض من اقتراحاتي من أجل البيع نقدا فعال:

- أ. توظيف المزيد من الموزعين الصغار الذين لا مانع لهم للدفع نقدا
- ب. بيعها إلى المستخدمين مباشرة مع كمية الطلب الصغيرة والإصرار على بيعها نقدا.
- ت. تقديم الطلب للحصول على جهاز بطاقة الائتمان ليسهل على حاملي البطاقة شراؤها عن طريق التسهيلات الائتمانية.

3. الاستفادة من موارد فنجرتيك

فنجرتيك لديها الكثير من الأدوات والمواد والنظام الشامل لا يعرضها تقريبا المنافسون الآخرون . جميع هذه المواد جاهزة لمساعدة شركائنا لتنمية أعمالهم في الأسواق المحلية. ولكن رأيت العديد من شركائنا لا يعرفون كيف يستفيدون استفادة كاملة من هذه المواد، وبدلا من هذا، يجرون أنفسهم إلى اتباع واستسلام لاستراتيجية السعر المنخفض من قبل منافسيهم.

على سبيل المثال ، فإن أعنف المنافسات بالتأكيد تأتي من الصين ، فالسلاح الوحيد عندهم هو السعر. في ماليزيا ، منتجات فنجرتيك أسعارها أعلى بكثير من منتجات الصين ، ونحن مازلنا نتمتع 80 ٪ حصة السوق، وكذلك في أندونيسيا وبعض البلدان الأخرى.

حول كيفية الاستفادة من موارد فنجرتيك ، إليك بعض النصائح:

أ. الرسالة الإخبارية الإلكترونية:

نحن نرسل الرسالة الإخبارية الإلكترونية من فنجرتيك للموزعين والموزعين المستقبليين في جميع أنحاء العالم. يمكنك الاستفادة من نفس الرسالة وترسلها إلى التجار والتجار المستقبليين أو حتى عملاؤك في كل شهر. إذا كان شريكنا متطوعا في إسهام قصته في هذه الرسالة (فنجرتيك في سريلانكا/أندونيسيا/هونغ كونغ/ماليزيا/مصر/الارجنتين/الخ) ، يمكن أن ينشأ من الرسالة الإخبارية هذه أثر قوي وهو سيكون أكثر وضوحا في بلدكم.





ب. موارد التسويق

بالإضافة إلى تشجيع الموزعين على تسجيل كأعضاء في صفحات الإنترنت الداعمة هيئتها فنجرتيك (المبيعات، والنصائح التقنية، والضمانة الخ)، من وقت إلى آخر تحتاج إلى تجديد الكتيبات، واعطاء الرايات والملصقات، ترشيد البائعين على كيفية الاستفادة من الفيديو للتسويق وياوربوين. وأرسل إليهم نسخة softcopy من المواد التدريبية ذات الصلة لهم وغيرها. في ماليزيا، من دون طلب، من وقت لآخر نرسل كتيبات جديدة ، وأشرطة الفيديو التسويقية وغيرها إلى جميع الموزعين ، وهذا لا تدخل فيها المواد التسويقية المرفقة التي قدّمناها معا حينما نرسل طلباتهم.

ت. "بيع" الموارد ، ولا تبع المنتجات فقط

عن طريق بيع منتجات فنجرتيك فقط، أنت تجبر نفسك على المنافسة مع المنافسين، وهذه قد تجرّك إلى بعض النقاط السلبية. لذلك، "بيع" فترة الضمانة لفنجرتيك ، وبرنامج توزيع لقطع الغيار، مفهوم "افعل بنفسك"، واصلاح الموقع، سهولة الدعم والاكسسوارات، نظام الدعم المراحل الثلاثة للمستخدمين (البائع، الموزع، وفنجرتيك بدوره كالصانع من خلال support@fingertec.com - الرد من خلال 24 ساعة و <http://user.fingertec.com> ستجد القدرة في كسب جميع النقاط الإيجابية مقارنة بالمنافسين، وتميز نفسك بسهولة من جميع المنافسين.



ث. سجل قارئ فنجرتيك لزبائنك من خلال ضمانة المنتج العالمية

عليك أن تساعد زبائنك للحصول على ضمانة 14 شهرا (بدلا من 12 شهرا) باستخدام التسجيل من خلال شبكة الإنترنت ، وتلقائيا سوف تتمتع 20 شهرا للقارئ المسجّل. إلى جانب ذلك ، زبائنك سيحصلون على الرسالة الإخبارية الإلكترونية التي سوف تبقيهم قريبين من فنجرتيك. إلى جانب ذلك ، فإننا سوف نشرع في المستقبل على اجراء حملة التعريف للمبيعات بشكل مستمر وهذا بالطبع يفيد الموزعين والشركاء.



التعاون الفوري مطلوب في القضايا التالية :

1. كونوا فريبيين دائما مع فنجرتيك للتطورات المستقبلية. ترقبوا المنتجات الجديدة فستجد بعض الفرص الجديدة
2. مساهمة قصة في الرسالة الإخبارية الكترونية بانتظام

نحن قد غيّرنا بنجاح أسلوب البيع في الماضي إلى أسلوب البيع الحاضر عن طريق إضافة المزيد من الموارد والمواد واستعمال نظام أفضل على مر الأوقات. ونأمل أن تكون خبرتنا مرجعة مفيدة لكم.

بيعا سعيدا!