

СКАЗКА О ДРУЖБЕ

Маленький Петя на каникулах после первого класса вместе с двумя своими сестрами помогал бабушке и дедушке заготавливать ягоды для продажи на местном рынке.

Парень постоянно помогал собирать эти ягоды, однако, еще ни разу не видел как их продают. И вот однажды бабушка взяла его с собой на рынок. Из рассказа старших Петрик знал, что самым важным в этом деле является именно этап продажи, ведь сколько бы не удалось собрать ягод, если их не продать, то они просто со временем испортятся, а продав их, можно за вырученные деньги приобрести другие продукты питания, одежду и игрушки для Пети. В частности, этим летом, в случае успешных продаж ему обещали купить долго ожидаемый планшет. Соответственно малыш, как никто заинтересован в успешных продажах, но как этого добиться? Как сделать так, чтобы товар покупали именно у тебя? Ведь на рынке так много других продавцов!

Вот Петя пришел с бабушкой на рынок. Он сразу заметил, что кроме них ягоды продают еще более десятка других продавцов. Парню даже показалось, что их больше, чем желающих приобрести ягоды. Малышу стало грустно.

- Не видать мне планшета этим летом! Такими темпами мы, едва продадим десятую часть из того, что принесли; остальные ягоды, собранные с такими потугами сгниют в кладовке. – с грустью подумал парень.
- Не волнуйся, мой внучек – сказала бабушка. – ты главное верь, что когда продаешь товар ты не просто зарабатываешь на этом деньги, а делаешь людям добро. И покупатели сразу придут к нам.
- Но бабушка! – недовольно прокричал парень. – мы находимся на самом краю рынка. Для того, чтобы дойти до нас, нужно пройти мимо десятка продавцов с такими же ягодами как у нас. Кто дойдет до самого конца?
- Наши друзья – ответила бабушка.
- Кто они? Ведь все наши друзья – это наши соседи, которые так же собирают ягоды, как и мы. – удивился Петя.
- Другие друзья - ответила бабушка - это наши покупатели.
- Ты продаешь ягоды только своим знакомым? – удивленно спросил внук.
- Нет. Ты неправильно расставил акценты, мальчик мой – заботливо сказала бабушка. – все кто у нас покупает ягоды – это наши друзья.

Но ... Петрик хотел возразить, что нельзя дружить со случайными людьми, с которыми ты общался только раз во время, когда продавал им ягоды, как его перебила покупатель:

- Это вы тетя Наташа, у которой весь район советует покупать ягоды? – звонким голосом спросила женщина с ребенком возраста Петрика, которая подошла к их прилавку.
- Да, дочь - это я. – ответила бабушка. – что тебе нужно? Для чего ягоды?
- Я хочу сегодня испечь пироги с вишнями своему Андрюше, а также взять немного ягод для сырого потребления.
- Для пирожков вишни в самый раз, а для потребления лучше зайдите завтра, они будут более сочными и вкусными, ведь сегодня сияет солнце, насытит их вкусными качествами, а последнюю неделю была пасмурная погода, поэтому они не такие сочные и спелые, но для пирожков как раз то, что надо.
- Хорошо, спасибо, но тогда я возьму у Вас меньше вишен, только для пирожков.
- Ничего страшного, а для сырого потребления сегодня можете взять у дяди Миши, он их с юга привозит, они у него сочные, чтобы уже сегодня порадовать Вашего сына.

- Большое спасибо – улыбаясь ответила покупатель. Взяла сумку вишен и направилась к дяде Миши, которого Петрик еще при входе на рынок "записал себе в основные конкуренты", ведь он видел, что у него действительно обильные и сочные ягоды.
- Что ты наделала? – раздраженно спросил парень. – ведь она завтра уже не зайдет к нам.
- Ты ошибаешься – она придет к нам и завтра и послезавтра. Ведь мы с ней подружились. Я помогла ей получить качественный продукт, искреннем советом. Она увидела, что для меня важна не личная выгода, а удовлетворение её потребностей. Поэтому эта женщина обязательно вернется и посоветует нашу точку своим друзьям и знакомым. Помни! Дружба – это самое важное.

Действительно все продажи в этот день были больше похожи на встречи старых знакомых, а не на покупку товара на рынке. Бабушка искренне интересовалась делами своих покупателей, а те отвечали ей взаимностью. Она пыталась помочь им не только в выборе товара, но и подсказывала возможные способы решения их проблем.

И к середине дня Петрик заметил, что у них уже почти весь товар раскуплен, а у других продавцов не было продано и половины.

- Как тебе это удается? – удивленно спросил Петя.
- Нужно любить свое дело, быть искренним и откровенным с людьми и знать их истинные потребности. – улыбаясь ответила бабушка.

Бабушка с Петей завершили рабочий день раньше других. Они свернули свой прилавок и пошли домой.

- Вот видишь – нам не нужно переживать, что наши ягоды завянут в подвале, а наоборот – думать как их собирать еще больше. Ведь большой объем проданного - это качественный планшет в конце лета. И все благодаря грамотной работе отдела продаж. - весело заметила довольная бабушка.
- Бабушка, я хочу уметь продавать как ты. Расскажи мне тайну твоего успеха!

Бабушка довольно улыбнулась, ласково прижала внука к себе, поцеловала его лобик и сказала:

- Когда ты продаешь людям свой продукт, не обязательно ягоды - это может быть что угодно, ты придаешь им незаменимую вещь, что непременно со временем согреет их теплом положительных эмоций, которое они получают от ее потребления. В нашем случае люди, которые приобретут у нас с тобой ягоды, приготовят из них варенье и смогут холодного зимнего вечера добавить его к чаю чем согреть не только свое тело, но и душу, получив удовольствие и тепло. То есть, ты продаешь им не товар, ты даришь людям эмоции, в которые превратился твой труд, поэтому чем искреннее ты будешь желать добра своим покупателям, тем более позитивными будут в них эмоции от его потребления. Они обязательно почувствуют это и оценят и непременно вернуться снова к тебе, чтобы купить еще раз твой товар. Так формируется настоящая искренняя дружба между продавцом и покупателем, которую не купишь и не продашь, а получишь только в ответ на искренне и честно проявленные эмоции к человеку, которому ты стремишься принести радость. Именно это, на самом деле и является основой торговли. Мудрые продавцы знают это и поэтому их дело идет успешно - продажи постоянно растут, а злые люди, которые идут на рынок нажиться, часто путем обмана других, получают краткосрочную прибыль, однако дальше этого у них дела не пойдут и их непременно ждет разочарование и крах. Дари людям радость и у тебя обязательно все получится, мой мальчик!