



## ۴ توصیه درباره تامین محصولات

### ۱. اگر لازم شد گروه محصولات را تغییر بدهید!

شرکت نوکیا قبل از تولید موبایل، چکمه‌های مخصوص کارگران می‌فروخت، همچنین گزینه‌های زیاد دیگر مانند دستمال کاغذی را امتحان کرد. شرکت هاینز تولیدکننده و فروشنده سرکه بود. وقتی فهمید اغلب خریداران بزرگ، سرکه را برای تهیه سس گوجه‌فرنگی تهیه می‌کنند، خودش تولید سس گوجه‌فرنگی را شروع کرد و در این زمینه به موفق‌ترین تولیدکننده دنیا تبدیل شد.

ما شاید صاحب یک کسب‌وکار کوچک هستیم و به راحتی نتوانیم محصولاتی که می‌فروشیم را کاملاً تغییر دهیم؛ ولی توجه کنید که برخی از محصولات طول عمر دارند و شاید لازم باشد قبل از اتمام طول عمرشان، آن‌ها را کنار بگذاریم و سراغ محصولات دیگری برویم. مثلاً امروز افراد بسیار کمی حاضر می‌شوند ضبط صوت و کاست‌های آن را بخرند، در صورتی که سال‌ها قبل بازار آن بسیار پررونق بود.

پس متعصبانه سعی نکنید به فروش محصولاتی که در حال انقراض هستند ادامه

بدهید. شاید کافی باشد سالی یک بار جلسه برگزار کنید و تصمیم بگیرید که آیا لازم است تغییری در محصولات بدهید یا خیر.

## ۲. راحتی استفاده خیلی مهم است!

همیشه دنبال تامین محصولات و خدماتی باشید که استفاده از آنها نسبت به گزینه‌های مشابه آسان‌تر است. سادگی در محصولات و خدمات، اهمیت بسیار زیادی دارد که شاید به آن توجه نمی‌کنیم.

شرکت‌های در قوطی کچاپ‌ها را از بالای قوطی به پایین آن انتقال داد تا نیازی به برگرداندن سس و منتظر ماندن برای خروج سس کچاپ نباشد. همین ایده به ظاهر بی‌اهمیت فروش را متحول کرد.

## ۳. به یک تامین‌کننده وابسته نشوید!

اگر محصولات را خریداری می‌کنید تا بفروشید، همیشه دنبال گزینه‌های بهتری برای تهیه محصولات باشید. همیشه سعی کنید بیش از یک تامین‌کننده داشته باشید و حتی اگر تامین‌کننده دوم کمی گران‌تر می‌فروشد، گاهی از او خرید کنید تا در صورت لزوم بتوانید محصولات لازم را تامین کنید.

## ۴. کیفیت را فدای قیمت نکنید!

درباره کیفیت محصول باید تصمیم مهمی بگیریم. کیفیت چقدر بالا باشد؟ واضح است هرچه کیفیت بالاتر برود، قیمت محصول هم بیشتر می‌شود.

فرض کنید شرکتی داریم که خدمات تمیزکاری راه‌پله ساختمان ارائه می‌دهد. برای کیفیت بالاتر لازم است از کارگرانی حساس‌تر به تمیزی و حرفه‌ای‌تر استفاده کنیم که احتمالاً مبلغ بیشتری می‌گیرند. همچنین می‌توانیم از شوینده‌های بهتر و باکیفیت‌تری

استفاده کنیم. حتی می‌توانیم پس از پایان کار از خوشبوکننده‌ای استفاده کنیم تا بوی مواد شوینده را در راهروها از بین ببرد. برای کار حرفه‌ای‌تر می‌توانیم از نردبان‌های گران و بهتری استفاده کنیم که سبک‌تر هستند و کارگران کمتر خسته می‌شوند.

واضح است اگر خدمات ما در این حد باشد، مبلغ تمیزکاری راهروها بیشتر از حد معمول می‌شود. آیا بهتر است محصولات ارزان‌تر باشند و با کیفیتی معمولی؟ یا عالی باشند و مبلغی بالاتر از بازار داشته باشند؟ هر گزینه مشتریان خودش را دارد.

بگذارید تجربه خودم را هم بگویم. تقریباً تمام کسب‌وکارهای موفق که با آن‌ها کار کرده‌ام، وسواس زیادی روی کیفیت دارند و واضح است که قیمت محصولاتشان هم بیشتر از قیمت‌های رایج است.

پس سعی کنیم محصول را با عالی‌ترین کیفیتی که می‌توانیم ارائه بدهیم و از افزایش قیمت آن برای بالا بردن کیفیت نترسیم؛ چون در نهایت عده‌ای وجود دارند که کیفیت برایشان خیلی مهم است و حاضرند برایش پول خوبی بپردازند. بهتر است چنین افرادی مشتریان شما باشند.