

Hatékonysági garancia

OLCSÓ HÚSNAK HÍG A LEVE – Az első kozmetikai készülékem egy ultrahang volt, több hetes utánajárás után. Radikális árkülönbségek voltak az általam megtekintett készülékek között, pedig úgy tűnt, mindegyik „ugyanazt” tudja. Ez nem volt igaz, mint később kiderült.

Persze, az értékesítők különféle érvekkel próbáltak meggyőzni. Ugyanazt tudja, mint a drágábbak, majdnem olyan és sokkal olcsóbb, miénk a legjobb ezért drága stb. Hallgattam az érveléseket, és velem – a laikussal – könnyű dolguk volt. **Győzött a legügyesebb értékesítő. Sajnos nekem ez nem a legjobb gépválasztást jelentette, mint kiderült.**

A felkeresett cégek között az egyik képviselője azt mondta: „a miénk azért drágább, mert prémiumminőségű, és az ehhez járó speciális garanciákkal lehet csak megvásárolni”. Fel is sorolta ezeket az értékes garanciákat, de én jóformán meg se hallgattam. Túl drága – könyveltem el magamban. Részemről ez a készülék akkor szóba sem jöhetett. Mindez 15 éve történt, **ma már** más-ként döntenék. **Három dolog érdekelne:**

- 1.: mit tapasztalok a próbakezelésen** (mert enélkül a teszt nélkül biztosan nem vásárolnék készüléket ma már),
- 2.: milyen garanciákat kapok a készülékre** (nem a jótállás tekintetében),
- 3.: mit nyújt a forgalmazó nekem, mint partnernek a jövőben.**



Ár és értékesítés

Az ár teljesen irreleváns, hiszen egy korrekt forgalmazó biztosan nem akarhat rávenni egy több milliós készülék megvásárlására, ha elmondod, hogy pl. nagyon kis városban dolgozol, vagy csak a nyugdíjkiegészítéshez keresgélsz valamit, amivel pár évig még a szakmában maradhatsz. **Egy korrekt forgalmazó** – még akkor is, ha úgy keresed meg, hogy már pedig ez a több milliós gép kell neked – **felméri az üzleti modelled, a gondolkodásod, és tiszta lapokkal játszva elmondja, hogy rendben, de akkor tudnod kell, hogy mire számíthatsz.** Elmondja az esetleges buktatókat, a felmerülő nehézségeket, amelyekkel esetlegesen szembe kell nézned. Nem titkolja, sőt kifejezetten hangsúlyt fektet a negatívan elsülhető, üzleti befektetés átbeszélésére. **Egy korrekt értékesítő soha nem akarja rád beszélni a készüléket.**

Ár, garancia és hatékonyság

Az ár ebből a szempontból is irreleváns. Az elmúlt 11 évnyi forgalmazói munkám során megszámlálhatatlan kozmetikussal ismerkedtem meg, és hallgattam meg a történetüket. Az olcsó, silány, megbízhatatlan forrásból származó készüléket megvásárlóknál csak idő kérdése, hogy mikor lesz elege abból, hogy a készülékével nem képes hatékony eredményekre. A drága és kiné-

TUJTAD?

A Meso Laser készülékre már 11 éve vállaljuk a 100% pénzvisszafizetésen alapuló hatékonysági garanciát.

Ezidáig még egy vásárló se élt ezzel a garanciával.

zetre fantasztikus készülékek megítélése már más asztal. A legelszomorítóbb az annak az ármarketingnek az alkalmazása, amely azt sugallja: drága, így biztosan nagyon jó. Hát ez nem mindig van így. Sőt. **A drága készülékek piacán, alig van néhány, amely valóban hozza az áráért elvárható eredményeket.** Itt van lényeges szerepe a hatékonysági garanciának.

Hatékonysági garancia

Mikor biztosítja ezt a garanciát egy forgalmazó? Amikor tudja, hogy olyan technológiát képvisel, amelyet nem kell magyarázni. Amikor tudja, hogy, amit árul, azzal nem vág át egy befektetőt sem, hogy a készüléke garanciát jelent a hatékony munkavégzésre. Amikor egy forgalmazó tudja, hogy a készüléke megbízhatósága, szervizelése, profitábilis működtetése 100%-ban alkalmas a sikeres üzletvitelre.

Mit jelent a hatékonysági garancia? Amikor egy forgalmazó vállalja a pénzvisszafizetési garanciát a készülékének hatékonyságára.



BOB CSILLA
German Derma Concept ügyvezető.
Kozmetikus, lézeres mezoterápiás szakértő, brand manager.