

المهارات العشر للتسويق

قيامك بجولة شرائية ناجحة خالية من الإسراف ومليئة بالمكاسب سواء من ناحية الجودة أو السعر يحتاج منك لإتقان بعض المهارات السهلة، وحاولنا أن نضع بين يديك هذه المهارات :

-الوقت المناسب:اختيار وقت التسوق من أهم الخطوات التي يجب الإعداد لها قبل الذهاب إلى السوق، فلا تجعله في يوم مليء بالأنشطة المرهقة بديلاً وذهنياً، فأفضل الأوقات للشراء تكون في أيام الإجازات والعطل.

2-الحالة المزاجية:اجعل تسوقك في فترات راحتك النفسية وصفاء ذهنك، لأنك في هذه الأوقات تشعر بالرضا عن نفسك، وبالتالي ستختار ما يناسبك دون التقييد بتقليد الأخر أو ممارسة التسوق مجرد التنفيس عن الضغوط.

3-استراتيجية:تفقد خزانة ملابسك قبل الذهاب للسوق حتى لا تكرر لونهاً أو مودياً ربما عندك ما يشبهه، فهذه المهمة ستجعلك تتخلص من القطع التي أصبحت في غنى عنها بوضعها بنظام في أكياس وإهدائها إلى لجان جمع الصدقات العينية، فتحصل على الثواب، وتفرغ ساحة للقطع الجديدة في خزانتك.

4-القرار:لا تدفع مقابل أي قطعة ملابس تعجبك على الفور، ولكن جربها في غرفة قياس آمنة أو احتفظ لنفسك بحق ردها في خلال يومين أو ثلاثة إذا لم تكن مناسبة لك.

5-شروط:ضع هذه الشروط لنفسك قبل الشراء:

-اختيار أعلى وأقيم ذوق للمشتريات.

-الاحتياج الضروري للمشتريات.

6-التمهل:التسرع في اقتناء ما يعجبك قد يجعلك تخسر المال بسهولة، لكن التمهّل ودراسة احتياجك للشيء الذي تنوي شراءه يجنبك ذلك.

7-اسأل نفسك:اجعل هذه الأسئلة الثلاثة نصب عينيك عند الشراء وبعدها قرر:

1-هل هذا الشيء يلائمني تماماً؟

2-هل زادني أناقة؟

3-هل يوجد لدي ما يناسبه من إكسسوارات؟

8-نظرة إلى الوراء

انظر إلى الشيء الذي تريد شراءه وابحث مع نفسك.. هل هذه القطعة ستضاف إلى القطع المهمة لدي في الخزان، فإذا كانت الإجابة " نعم " توقف عن شرائها فوراً.

9-احذر هذا الرأي:

لا تهتم كثيراً برأي البائع في السلعة أثناء مساعدته لك في التسوق، فالبائع غالباً يهتم بإتمام عملية البيع لك علاوة على عدم إدراكه لمحتويات خزانتك في المنزل.

10-في البيت:

بمجرد وصولك إلى المنزل جرب القطعة مرة أخرى وامشي في غرفتك وانظر جيداً في المرآة واشعر بسعادة .