



ΤΟ 10 ΤΟ ΚΑΛΟ...

Πράγματι πολύ καλή η «φειτηνή» καμπάνια του Εμπορικού Συλλόγου Τριπολης. Κάθε χρόνο Ο Ε.Σ Τριπολης μας ξαφνιάζει ευχάριστα με του τρόπους που βρίσκει να «επικοινωνήσει» με το αγοραστικό κοινό της πόλης μας και του αξίζουν συγχαρητήρια.

Σας ιδιοκτήτης καταστήματος στον κεντρικό δρόμο της Τριπολης διαπίστωση από αρκετούς πελάτες την «απορία» τους για το «Δέκα το καλό» που τους οδήγησε όχι μόνο να δουν τι σημαίνει αλλά και τι τους συμβουλεύει ο Ε.Σ μέσω του 2πτυχου φυλλαδίου που είχε εκτυπώσει. Το φυλλάδιο αυτό εξηγούσε γιατί ο Τριπολιτισιώτης και όχι μόνο αγοραστής, πρέπει να προτιμάει τα μαγαζιά της πόλη του.

Θα μου επιτρέψετε όμως, με αφορμή την καμπάνια αυτή να αντιστρέψω τους ρόλους και να σας κάνω να αναρωτηθούμε... **Τι πρέπει να κάνουμε εμείς, σαν καταστηματάρχες**, ώστε να μας προτιμάει ο ντόπιος πελάτης και να μην «φεύγει» για την πρωτεύουσα.

Ιδού το Δέκα το καλό...λοιπόν

1. Να σεβόμαστε αυτόν που μας δίνει τα χρήματα του:

Υπάρχουν φορές που κατά την γνώμη μου «υποτιμάμε» τον ντόπιο πελάτη. Θεωρούμε, και ως μην θέλουμε να το παραδεχτούμε, ότι μπορούμε να τον κοροϊδέσουμε, να τον ξεγελάσουμε. Οι καιροί όμως άλλαξαν. Η Αθήνα θα γίνει μια ώρα δρόμος, η Καλαμάτα θα γίνει 25 λεπτά και με το internet μέσα σε 5 λεπτά αγοράζεις ότι θες. Πρέπει να δείξουμε ΣΕΒΑΣΜΟ ότι εδώ είμαστε για να του προσφέρουμε ότι και μια μεγάλη πόλη, στην ίδια τιμή, στην ίδια ποικιλία και με καλύτερη – πιο προσωπική – εξυπηρέτηση.

2. Να εξυπηρετούμε με ευγένεια & υπομονή

Υπομονή, το προσόν που πρέπει να έχει κάθε έμπορος. Υπομονή για να πουλήσει το εμπόρευμα του, υπομονή για να εξοφλήσει τα χρέη του, υπομονή με τον κάθε έναν πελάτη που θα μπει στο μαγαζί του. Και όμως το χαμόγελο, η ευγένεια σε αρκετά κατάστημα στην πόλη μας έχουν χαθεί. Σε πολλά καταστήματα δεν λένε ούτε ευχαριστώ κατά την αγορά προϊόντος. Απαράδεκτο!!!

3. Να εφοδιάζουμε τα καταστήματα μας με ποικιλία ειδών

Ποικιλία! Το μυστικό της Επαρχίας. Η Επαρχία έχει μια ιδιαιτερότητα δεν θέλει να νιώθει μειονεκτικά σε σύγκριση με μια μεγαλούπολη. Θέλει ότι υπάρχει εκεί να υπάρχει και εδώ. Πολλές φορές έχουμε ακούσει τη φράση «μα αυτή η πόλη δεν έχει τίποτα...» « ούτε αυτό έχει ούτε το άλλο...» Δεν θα πρέπει επίσης να ξεχνάμε ότι λόγω του ότι είμαστε μια μικρή πόλη θα πρέπει να κεντρίζουμε το ενδιαφέρον των πελατών μας με νέα σχέδια συνέχεια.

4. Να έχουμε λογικές και ανταγωνιστικές τιμές

Δεν μπορεί πια να υπάρχει διαφορά τιμής μεταξύ Τρίπολης και Αθήνας, και αν πρέπει να υπάρχει τουλάχιστον να είναι τόσο μικρή ώστε να μπορεί να δικαιολογηθεί και να μην παρακινεί τον πελάτη να στραφεί σε άλλες αγορές. Τώρα που υπάρχει το Internet ειδικά ο νέος κόσμος μπαίνει και τσεκάρει τιμές. Πιστεύω ότι μπορούμε να γίνουμε ανταγωνιστικοί αρκετά. Ίσως θα μπορούσαμε και σε κάποια είδη ανάλογα με τον κλάδο να δουλεύουμε και με μικρότερο ποσοστό και να βγαίνουμε οικονομικότεροι και από την Αθήνα.

5. Να αλλάζουμε το εμπόρευμά μας συχνά.

Και εγώ σαν πελάτης διαπιστώνω πολλές φορές, ειδικά σε καταστήματα ρούχων και όχι μόνο, πολλά είδη από προηγούμενες σεζόν. Αυτό από κάποια στιγμή και μετά (που μαζεύεται μεγάλος όγκος) δημιουργεί μια εικόνα άσχημη. Έχω ακούσει πολλές γυναίκες (που δεν είναι εύκολο να τις ξεγελάσεις με την μόδα ειδικά) να λένε «θα πάω στην Αθήνα να δω Νέα σχέδια.. εκεί υπάρχει ποικιλία ..κ.α). Μήπως λοιπόν πρέπει από την στιγμή που φτάνουμε στην περίοδο εκπτώσεων να είμαστε πιο γενναιόδωροι, ώστε να ξε-στοκάρουμε και να μπορούμε να ανανεωθούμε?

6. Να κάνουμε γενναιόδωρες εκπτώσεις

Όπως ανέφερα και πιο πάνω οι «γενναιόδωρες εκπτώσεις» μας βοηθούν και να ξε-στοκάρουμε, και να ανανεώσουμε την εικόνα του μαγαζιού μας και να ρευστοποιήσουμε το εμπόρευμά μας από το να το έχουμε στην Αποθήκη. Ξέρω ότι για πολλούς από εμάς αυτό μας πονάει.. να σκοτώνουμε το εμπόρευμά μας, αλλά από την στιγμή που φτάσαμε στις

εκπτώσεις (ευτυχώς ή δυστυχώς) ότι πουλήσαμε πουλήσαμε, ότι βγάλαμε βγάλαμε, τώρα πρέπει να διώξουμε αυτό που έχουμε.

Επίσης όταν στην πολυπόθητη Αθήνα, που χάνουμε τους πελάτες μας, οι εκπτώσεις αγγίζουν μεγάλα ποσοστά, κάνει τον άλλον να λέει «θα πάω την βόλτα μου, και θα γλιτώσω και χρήματα αφού εκεί κάνουν μεγαλύτερες εκπτώσεις» Νομίζω δεν το θέλουμε αυτό.

7. Να προσφέρουμε ωραίους και προσεγμένους χώρους

Δυστυχώς στην πόλη μας υπάρχουν καταστήματα που έχουν την ίδια εικόνα εδώ και 20 - 30 χρόνια. Πολλοί επαναπαύονται στο ότι μπορεί να έχουν την πελατεία τους...αλλά ως πότε? Πάντα υπάρχει ο «φόβος» να ανοίξει ένα νέο κατάστημα, μοντέρνο με ωραίο περιβάλλον και να προσελκύσει τα βλέμματα. Μια λοιπόν ανακαίνιση έστω και μικρή, βοηθά πάντα και προσελκύει τον καταναλωτή ποιο εύκολα. Και αν τα χρήματα δεν υπάρχουν (όπως θα μπορούσε να πει κάποιος) αρκεί ένα ρολό, ένα κουτί μπογιά, λίγο προσωπικό χρόνο και όλα αλλάζουν εύκολα και οικονομικά. Τέλος, έχετε παρατηρήσει πόσα καταστήματα είναι στολισμένα κατά την διάρκεια των εορτών? Έρχονται τα Χριστούγεννα και αν δεν ήταν και η Δημοτική Αρχή να στολίσει, ούτε που θα καταλάβαιναν οι πελάτες ότι διανύουμε Εορταστική Περίοδο. Μπορώ να πω ότι είναι ελάχιστα τα καταστήματα που αλλάζουν βιτρίνες, και στολίζουν συχνά.

8. Να είμαστε ενωμένοι και όχι να "βγάζει το μάτι ο ένας του άλλου"

Καταθέτοντας την προσωπική μου γνώμη, αυτό που έχω διαπιστώσει σε αυτήν την πόλη και αποτελεί ένα από τα μεγάλα πλήγματα του εμπόριο μας είναι ας μου επιτρέψετε την λέξη... η ρουφιανιά μεταξύ των επαγγελματιών. Αντί να είμαστε όλοι ενωμένοι κάθεται ο ένας και καταγγέλλει τον άλλον. Βάζει ένα μαγαζί 10ημερο προσφορών όπως προβλέπεται από τον νόμο του κράτους και την επόμενη ημέρα το πρωί 20 καταγγελίες στο Τμήμα Εμπορίου. Παραλαμβάνει 50 κιβώτια πράγματα ένα πρωί, καταγγελία για κατάληψη πεζοδρομίου. Να το ένα κατάστημα κάνει αυτό, να το άλλο δεν έχει γράψει διπλές τιμές (στις εκπτώσεις), στείλε του την Επιθεώρηση Εργασίας και γενικά ότι μπορεί να φανταστεί ο ένας για να καταγγέλλει τον άλλον, ειδικά αν ένα κατάστημα έχει και κίνηση εκεί είναι που η διχόνοια χτυπάει κόκκινο!

Δεν πάμε μπροστά έτσι. Θα πρέπει να γνωρίζουν όμως αυτοί που κάνουν τις καταγγελίες ότι ευτυχώς το κατάστημα που έχει κίνηση, έχει γιατί κάνει σωστά την δουλειά του και η κάθε καταγγελία που ο καθένας εξαπολύει δεν προσφέρει τίποτα και σε καμία περίπτωση δεν θα του στερήσει την αγοραστική κίνηση.

9. Να συμμετέχουμε ενεργά στην ανάπτυξη του τόπου

Ο Ε.Σ χρειάζεται την βοήθειά μας, υπάρχουν θέματα που ζητούν επίλυση, ιδέες που πρέπει να συζητηθούν, να σχολιαστούν και να βγει αποτέλεσμα. Δεν αρκεί να λέμε «δεν κάνει αυτό δεν κάνει το άλλο» και να κρίνουμε μόνο. Πρέπει να συμμετέχουμε να λέμε τις ιδέες μας και να επιχειρηματολογούμε για αυτές. Για να μην αφήνουμε κάποιους να «αποφασίζουν για μας...χωρίς εμάς». Δυστυχώς όμως από το καναπέ του σπιτιού μας ή την καρέκλα του γραφείου μας αυτό δεν γίνεται.

10. Να εφαρμόζουμε όλα τα παραπάνω μαζί.

Τέλος θα πρέπει όλα τα παραπάνω να αν γίνεται να εφαρμόζονται μαζί και όχι αποσπασματικά και μεμονωμένα.

Τότε μόνο θα μπορούμε να κρατήσουμε τον κόσμο εδώ και όχι να τον διώχνουμε σε άλλες αγορές.

Τότε μόνο θα μπορούμε να «απαιτούμε» από τον Τριπολιτσιώτη καταναλωτή να μας αφήσει τα χρήματα του...να ενισχύσει τα καταστήματα της πόλης του, να βοηθήσει τα παιδιά του να βρουν δουλειά και να αναπτυχθεί ο τόπος του.

Τότε 10 το καλό δεν θα είναι μόνο το 2010 αλλά και το 2011...2012...2013..

Ο Σαμιος