

تعجب نکنید. این جمله را شنیده اید که همیشه حق با مشتری است؛ ما هم با این جمله موافقیم. اما توجه داشته باشید که گاهی مشتری بر اساس اطلاعاتی که قبلا در مورد محصول شما و یا محصول مشابه کسب کرده می خواهد خرید کند و چه بسا تصمیم او اشتباه است. از مشتری بپرسید محصول شما را برای چه می خواهد؟ اجازه بدهید در مورد نیازش سخن بگوید و خوب به حرفهایش گوش دهید. چه بسا راه کاری مناسب تر برای او وجود داشته باشد. بارها خود ما با مشتریانی برخورد کرده ایم که قصد خرید یکی از محصولات گران قیمت ما را داشته اند و وقتی متوجه نیاز آنها شده ایم راه کاری بسیار ارزان تر را به آنها پیشنهاد دادیم. بله ما به آنها گفتیم این محصول را نخرند. در واقع به ضرر فروشمان عمل کردیم. اما در دراز مدت این مشتری وفادار مبلغ رایگان محصولات ما شد و صداقت ما سود چند برابر روز اول را برابمان به ارمغان آورد. این نکته را در نظر داشته باشید که رسالت ما در [طراحی کاتالوگ و](#) [پروپوز](#) تنها متصل کردن مشتری با ماست؛ و این وظیفه ماست که تصمیم بگیریم آیا خرید محصول ما به نفع مشتری هست یا خیر؟