

Vanhan yrittäjän näkemyksiä tuleville yrittäjille!

Nykyajan elämä pyörii mielikuvissa!

1. **Yrittäjällä asenne on tärkein.** Ammattitaitoa on hyvä olla, mutta ei välttämätöntä. Ammattitaitoa tulee melko nopeasti, kun lähtee liikkeelle ja paneutuu asioihin!
2. Asioissa tulee olla täysillä mukana. Joskus pitää venyä!
3. Markkinointi ja myynti tulee olla järjestettynä! Aina tuote tulee tehtyä, kunhan sen joku myy! Vielä nykyaikanakin tulee olla myyjiä paikkakunnalla. Kaikkea ei vielä myydä internetin kautta. Aina-kin suuremmat tuotteet myydään vieläkin paikkakunnalla olevien myyjien kautta. Vanhana hallinvalmistajana tiedän, että esim. halleja ei myydä internetin kautta. Asiakkailla tulee olla paikkakunnalla yhteyshenkilö hallinvalmistajaan. Ostaja on valmis lisäämään hintaan muutaman % :n saadakseen tämän edun. Hinta ei ole aina ratkaiseva. Hyvästä ja luotettavasta kannattaa maksaa enemmän! - Oma suora myynti on tietenkin edullisinta! Siihen kannattaa sijoittaa.
4. Myyntiä hoidettaessa valmistajan täytyy myydä itsensä ensiksi myyjille, joka markkinoi tuotetta edelleen. Myyjän täytyy luottaa valmistajaan, että hän uskaltaa myydä tuotetta! Ei kukaan myyjä halua saada paikkakunnallaan nimeä, ettei häneen voi luottaa, koska hän myy tuotetta, jonka toimittaja ei voi luottaa. Kaupassa on kyse koko ajan luottamuksesta! **Osta luottamusta älä myy!** Siitä kannattaa maksaa aika paljon! Ostajan täytyy uskoa, että hän saa ostamansa hallin vaikeuksista. Valmistajan tulee myydä itsensä myös ostajalle. (Saada ostaja luottamaan).
5. Pyydettyihin tarjouspyyntöihin tulee vastata mahdollisimman nopeasti! Seuraavana päivänä mikäli mahdollista. Se luo luottamusta!
6. Sopimuksista tulee pitää kiinni, vaikka omaksi tappioksi. Pienistä asioista ei saa valittaa. Selvät ja selkeät sopimukset. Kaikki mahdolliset asiat tulee sopia etukäteen kaupan tekotilaisuudessa.
7. Yrityksellä tulee olla ”katu-uskottavuutta”. Yrityksen johtajan tulee olla päämäärätietoinen. Esiintyminen ulospäin tulisi olla uskottavaa, rauhallista, jotenkin rohkeata. Paikka, jossa tuotetta valmistetaan tulisi olla näkyvällä paikalla. Kuljetuskalusto ym. selkeillä teksteillä varustettua, josta näkyy valmistettava tuote. Miehillä haalareissa valmistajan nimi.
8. Alan messuilla tulee olla mukana. Lehti-ilmoittelu säännöllistä ja riittävää. (Ne maksavat mutta lisäävät myyntiä)
9. Tuotteita ja valmistusmenetelmiä tulee kehittää jatkuvasti. - Joku muu kehittää myös. Kohta voi huomata olevansa jäänyt pahasti jälkeen. Kaikilla aloilla on kilpailijoita.
10. Ei tarvitse olla halvin.

Lisään tähän erään menestyneen yrittäjän näkemyksiä:

11. Menestyneet ihmiset haluavat muiden menestystä – he eivät toivo muiden epäonnistuvan.
12. Menestyneet ihmiset jakavat tietoa – he eivät kätke sitä.
13. Menestyneet ihmiset puhuvat ideoista – he eivät juorua ihmisistä.
14. Menestyneet ihmiset jakavat kunniaa muille – eivät kahmi sitä itselleen.