

סין, הזדמנות אישית או הזדמנות עסקית

עדי כתב
Bs.C. ee MAMM
מנכ"ל כאל טכנולוגיות סיליקון

כאשר אנחנו עובדים במדינות המערב, למדנו לחפש הזדמנויות עסקיות. כל תוכנת ניהול קשרי לקוחות (CRM) מגדירה את שלבי המכירה כאשר המטרה מציאת הזדמנות עסקית בין הצדדים. הגישה מרכזית היא חיפש של WIN-WIN בין הצדדים כאשר שני הצדדים מרוויחים מקיום המכירה/השותפות. בהסתכלות כזו, מכירה יכולה להתבצע כאשר קימת תרומה ללקוח. לפיכך אם קימת תרומה ללקוח מתקיים התנאי ההכרחי בהגדרה "הזדמנות עסקית" ומכן יש בסיס להתחלה של תהליך מכירה.

איש מכירות שמוכר לחברות או לקוחות מערביים מצוו ראשית לזהות את התרומה שלו ללקוח ולשווק לו את התרומה הזו. ברור איפו, כי היה ולא ניתן לזהות את התרומה ללקוח לא מתקיים התנאי להזדמנות עסקית ולכן לא ניתן למכור קרח לאסקימוסים.

ובכן, אין ספק כי קשה למכור קרח לאסקימוסים הסינים אבל בסין מחזור ותהליך המכירה שונה לגמרי.

בסין ראשית יהיה על איש העסקים לבנות הזדמנות אישית. יחסים בין אישיים חשובים יותר מהצגה של התרומה העסקית ללקוח. הלקוח שלך ינסה לברר קודם מי אתה? ורק לאחר מכן, מה אתה מנסה למכור.

לא מזמן ישבתי עם איש עסקים שבבעלותו מפעל המייצר מאות אלפי מוצרים בשנה. אני דיברתי איתו בטלפון כמה וכמה פעמים אך לא התקדמנו למרות שחשבתי שיש בידי אפשרות לתרום לעסק שלו. אולם כשהזמנתי אותו לארוחת צהריים מיד נענה בחיוב. זה היה מרתק מאוד מאחר וחשף בפניי את סוד המכירה. קודם יש לבנות הזדמנות אישית בין הצדדים. איש העסקיים הסיני הדגיש בפניי שהוא מחפש לראות איכות אישית, אמינות ויושרה ורק לאחר מכן יחפש את האופן שבוא ניתן לעבוד יחד. הוא הדגיש בפניי כי עסקים תמיד אפשר לעשות אבל כדי לקיים אותם חייבת להיות מערכת קשרים אישיים מבוססת מאוד.

תהליך המכירה באסיה בכלל ובסין בפרט, מורכב מהרבה אינטראקציות אישיות בהן הצדדים בוחנים את ההזדמנות האישית של כל אחד. לאחר שנבנה אמון ושני הצדדים רואים אחד בשני פרטנר אישי לעסקים יכול השלב העסקי האמיתי בין הצדדים. במיוחד באופן (השונה מאוד מהמערב) בו יחפשו הצדדים דרך לעבוד ביחד.

בנית ההזדמנות האישית לפני ההזדמנות העסקית מתאימה מאוד להלך הרוח הרווח בסין ואסיה (למעט יפן) בוא אין הרבה חוזים ומפרטים טכניים. לרוב הצדדים מגדירים את המוצר והתנאים לפי הצרכים המשתנים. לפיכך חשיבות רבה ליחסים אישיים הדוקים וטובים.

שאתה מפתח עסקים בסין תתמקד בבניית יחסיים אישיים מול הפרטנר שלך ובכללו ערב את המשפחה, האישה, תחביבים וכיו"ב כדי לבנות מחנה משותף, הבנה וקשר כמה שיותר עמוק עם הלקוח שלך. תוך כדי ההרמוניה הנוצרת יוצר גם מערכת היחסים העסקיים.

