**Jak zbudować dochodowy biznes, sprzedając wiele różnych produktów przy pomocy jednego – platynowego?**

**Strategii sprzedażowych jest wiele, ale to czego dowiesz się o platynowym produkcie, nie dowiesz się nigdzie. Wiedza praktyczna poparta faktami. Słowem, aby ruszyć ze sprzedażą, trzeba znaleźć przysłowiowy „haczyk” sprzedaży, każda firma go ma, ale nie docenia.**

Czy zastanawiałeś się kiedyś, jaki produkt jest docelowy to znaczy najważniejszy w Twojej firmie? Czy przyszło Ci do głowy, że nie to co myślisz jest kluczem do sukcesu i dużej ilości sprzedanych sztuk?

Zastanawiając się na tym, co jest ważniejsze ilość, czy jakość pomyśl o tym, czym dysponujesz, jakiego potencjału nie wykorzystujesz i do jakiego poziomu chcesz poprawić swoją sprzedaż.

**Bajka o mistrzu, uczniu i BigBoss'ie:** Był sobie uczeń, który nazywał się **SmallEmployee**, a także mistrz, który nazywał się **WorldUpsideDown**. W okolicy dział w biznesie **BigBoss,** który mimo iż uważał się za wielkiego i „wszechwiedzącego”, ciągle narzekał na wyniki sprzedażowe w swojej firmie. Było mu mało i ciągle mało...

Tymczasem **WorldUpsideDown** wypuszczał na rynek sprzedaży, swojego kolejnego ucznia, który już nie raz słuchał jego nauk i czytał zapiski, które skrzętnie notował. **SmallEmployee** bo tak się nazywał ów człowieczek, chciał ponad wszystko wyruszyć w świat, aby sprawdzić techniki swojego mistrza.

Pewnego dnia, także **BigBoss**, poszedł na nauki do **WorldUpsideDown** zaskoczony działaniem **SmallEmployee'a** zastanawiał się, skąd ów mały człowieczek czerpie tak ogromną siłę i wiedzę, raz po raz osiągał ciekawe rezultaty, mimo iż dopiero zaczynał swój biznes i był na początku drogi do sukcesu.

Kiedy dowiedział się, o strategii platynowego produktu, był bardzo zaskoczony, nie miał pojęcia, że postrzeganie świata u tak, doświadczonego w biznesie człowieka jak on oraz współczesna ekonomia, mogą się, aż tak różnić. Podjął najważniejszą decyzję w swoim życiu, postanowił nauczyć się biznesu od nowa.

Tego wymagały warunki rynkowe. Wiedza, którą zdobył "wywróciła" jego postrzeganie świata, ale rezultaty były lepsze od poprzednich. Okazało się, że było warto.

Ps. A Ty czytelniku znasz już platynowy produkt w swojej firmie i wiesz jak z niego korzystać, aby zwiększyć wyniki finansowe?

Anita Zielke

<http://extra-nazwa.pl/dobry-produkt>