



Piše:

Dipl. ecc. Biljana

Trifunović,

autor stručne platforme

www.biljanatrifunovicifa.com

■ **Pre nego što donesete odluku o sniženju, proverite da li je cena vaših proizvoda ili usluga realna. Ukoliko ima prostora za korekciju, korigujte. Ukoliko bi vas sniženje cene uvelo u gubitak, čemu raditi da bi neko drugi profitirao?**

U prethodna dva-tri meseca čula sam više puta sledeće: – Kupci prosto ucenjuju, uslovljavaju kupovinu nepristojno niskom cenom. U nepovoljnom položaju ravnopravno su predstavnici velikih sistema kao i mali preduzetnici.

Ništa novo, uvek je bilo ljudi koji koriste vanredne situacije da ucenjuju i ostvare ekstra profit. Mi jesmo u vanrednoj situaciji. Ona traje više od šest meseci. Kod nas je već pola godine poremećaj u poslovanju. Kina je jedan od glavnih dobavljača ne samo nama, već svetskom tržištu, pa od kako je tamo počela pandemija i poremećaj u isporuci robe i sirovina, vanredno stanje je u celom svetu.

Pretpostavljam da je većina vas imala sličnu situaciju, zahtev od kupca da se cena vaših proizvoda ili usluga koriguje na niže, neosnovano. Neću se ovde baviti delatnostima koje su veoma ugrožene zbog pandemije. Baviću se privrednim delatnostima koje su u ovom periodu imale isti ili čak veći obim prometa u odnosu na prošlu godinu. Ti privrednici, kojima posao prosto cveta u ovom periodu, oni ucenjuju. Ljudi se sa pravom pitaju šta je sa kolegama, zašto se tako bahato ponašaju? Odgovor je jednostavan, može im se.

Kupci znaju da mogu da postavljaju uslove, da ucenjuju, „pročitali” su kod proizvođača i pružaoca usluga strah od neuspeha i želju da ostvare bilo kakav promet.

Ne stajem ni na čiju stranu. Ne želim nikoga da kritikujem, iznosim samo činjenice i želim da kažem dve stvari :

Nije moja cena visoka, nego vi nemate novca

– Prvo, proces rada je realno poskupeo i to iz više razloga. Svako je imao u svom okruženju zaposlene koji su odsustvovali sa posla, neko je bio stvarno bolestan, neko je bio u izolaciji i nije dolazio na posao, jer je neko od članova porodice ili bliskog okruženja bio COVID pozitivan. Da ne pominjem period vanrednog stanja, kada prevoz nije radio, koliko su troškovi bili veći. Obavezne dodatne mere zaštite od epidemije, i one koštaju. Zna te i sami koliko ima dodatnih troškova u ovom periodu. Kada se sve uzme u obzir, planirana zarada s početka godine, mnogima se topi, zbog realno povećanih troškova. I gde je tu sada prostor za dodatno sniženje prodajne cene?

– Drugo, privrednici, vi koji spuštate svoje cene, pre nego što donesete odluku o sniženju, proverite da li je cena vaših proizvoda ili usluga realna. Ukoliko ima prostora za korekciju, korigujte. Ukoliko bi vas sniženje cene uvelo u gubitak, čemu raditi da bi neko drugi profitirao?

Ukoliko su vaše cene realne, branite ih. Kada dostojanstveno stanete iza svoje cene, uvek će biti kupaca koji su spremni da plate i da vas poštuju. Kada pokleknete, dajete svoju robu ili uslugu ispod cene, gubite svoje samopoštovanje i samopouzdanje. Zna te da ste uradili nešto loše za svoj biznis, svoju porodicu, za sebe lično.

Možda se u ovom trenutku neko od vas ne slaže sa mojim mišljenjem, to je normalno. Svako od nas ima pravo na svoje mišljenje. Podsećam vas da prekontrolišete svoje troškove i proverite strukturu cene vaših proizvoda i usluga na vreme. Posebno vi koji pored svih rashoda imate i kredite, uzmite u obzir da pored glavnice treba i kamatu da platite.

Znam, nije lako. Nikom u ovom periodu nije lako. To što se neki od nas, tu mislim i na sebe, ponašamo da radimo kao da je sve „normalno” to je samoodbrana od situacije. Ako već moramo da budemo hrabri, da živimo i radimo u poremećenim uslovima, to ne znači da moramo da pristajemo na dodatne ucene.

Vidite, kada sam bila mlada preduzetnica, i tada kao i sada poslovala sam u muškom svetu. Ali, kada se prisetim tog perioda, često sam bila u prilici da mi neki od potencijalnih klijenata (čitajte gospodin

koji je bar 20 godina stariji od mene) kaže:

- Gospodo Biljana, mislim da je vaša cena visoka, da li ima prostora za korekcijom na niže?

Kako sam rasla uz oca preduzetnika i naslušala se prodajnih razgovora od kad znam za sebe, ni trepnula ne bih, već bih rekla:

- Dragi gospodine... nije moja cena visoka, nego vi na žalost nemate novca. Žao mi je, moja cena je apsolutno realna i uvek se potrudim da dam savet više od ugovorenog posla.

Verujete mi, uvek bi se pregovor završavao uspešno. U situacijama kada bi svako ostao pri svome, nikada ne bih žalila, ali ni popustila.

Evo jedne anegdote: Kada sam bila novinar radila sam kao dopunsku delatnost knjigovodstvo. Radeći kao dnevni novinar, često sam bila na sednicama u Skupštini SFRJ, SIV-u itd, pa sam samim tim bila uslikana i viđena u „Dnevniku” RTS-a. Klijent koji je imao ogromnu proizvodnju muške i ženske konfekcije, pet butikata u centru Beograda i plasirao robu trgovačkim lancima poput: Robne kuće „Beograd”, „Ateks”, „Beteks”, „Jugoeksport” itd, jednom prilikom mi je rekao:

- *Biljana, znaš šta, moje kolege plaćaju pet puta manje knjigovodu od mene, zašto si tako skupa?* (čitajte njegove kolege imaju po jedan butik, a moj klijent proizvodnju, uvoz, veleprodaju i maloprodaju), nisam imala volje da mu objašnjavam i da mu kažem da u stvari treba da mu dupliram cenu, nego sam mu na pitanje odgovorila pitanjem:
- *Dobro Rajko, da li tvoje kolege svako drugo veče dok gledaju „Dnevnik”, mogu da kažu eno moje knjigovode?* Slegao je ramenima i rekao:
- *Pa ne mogu. To se samo ja hvalim i mogu da kažem : «Ona je moj knjigovoda.»*

Sa gazda Rajkom sam dugo uspešno radila. On je bio moj prvi veliki klijent. U startu sam pogodila realnu cenu, tako da nakon prvih teških pregovora, nikada više nismo pričali o korekciji cene za usluge koje sam pružala njegovoj firmi. Ispričala sam vam jedno od brojnih mojih iskustava iz razloga da znate da ne prolazite samo baš vi u razgovorima sa klijentima kroz teške priče. ■