

BAB 6 : PERSAINGAN

Matlamat utama anda membuka perniagaan adalah untuk mendapat keuntungan. Keuntungan hanya akan dapat dikecapi dengan jumlah pelanggan yang cukup. Tetapi itulah juga matlamat semua pesaing-pesaing anda. Dalam keadaan terdesak mendapatkan pelanggan, sudah menjadi adat pesaing akan cuba menjatuhkan yang lain.

Ada tiga perkara yang menentukan anda yang dipilih pelanggan berbanding pesaing: -

1. Fokus
2. Posisi
3. Perbezaan

FOKUS

Perkataan fokus mudah difahami tetapi kesannya selalu dipandang remeh.

Cahaya matahari adalah keperluan hidup kepada tumbuh-tumbuhan dan haiwan-haiwan. Hari-hari yang tiada sinaran matahari selalu digambarkan sebagai hari yang lembab, kabur dan tidak aktif. Tetapi jika anda gunakan kanta pembesar dan menumpukan cahaya matahari ini, ia akan cukup panas untuk memulakan pembakaran. Cahaya matahari yang tidak tertumpu adalah cahaya matahari yang biasa kita kenal. Cahayanya yang difokuskan menjadi sesuatu yang lain dan meninggalkan kesan yang lebih drastik.

Apabila anda membuka perniagaan TASKA, anda hendaklah memberi tumpuan dan perhatian kepada perniagaan ini, sehingga sekurang-kurangnya cawangan pertama anda berjaya mendapat keuntungan yang maksima.

Ramai peniaga mempunyai satu kecenderungan untuk 'diversify' dengan menyangka mereka mempunyai lebih peluang untuk berjaya dengan menjalankan pelbagai jenis perniagaan serentak. Mereka

memulakan perniagaan TASKA sambil melakukan perniagaan MLM dan menjual kerepek pisang serta mengambil upah menjahit pakaian. Malangnya peningkatan dalam satu cabang perniagaan mencuri peluang kejayaan perniagaan lain. Atau setidaknya-tidaknya semua perniagaan-perniagaan ini akan terbantut perkembangannya.

Ada satu cabang pemikiran yang menyatakan jika anda adalah pengusaha TASKA, anda berada di kedudukan terbaik untuk berjaya dalam MLM. Mereka mengatakan semua pelanggan anda bakal menjadi 'downline' anda dengan mudah. Apa yang anda perlu lakukan adalah mencari peluang menunjukkan kepada mereka pelan perniagaan MLM anda. Percayalah dalam 30 pelanggan TASKA anda, hanya 9 orang yang akan menyertai anda, 5 lagi dapat bersabar dengan desakan anda, dan yang selebihnya akan berpindah kepada pesaing-pesaing. Jadi, jika anda juga adalah usahawan MLM, biarkan pelanggan-pelanggan TASKA sebagai pelanggan-pelanggan TASKA. Pastikan juga pekerja-pekerja anda mematuhiinya.

Teori 'diversification' tersebut mungkin berjaya pada zaman dahulu di mana istilah pesaing adalah asing. Tetapi di zaman yang penuh dengan musuh-musuh perniagaan ini, hanya yang terbaik akan berjaya dan hidup lama. Untuk menjadi yang terbaik anda mesti sentiasa memandu dan memacu perniagaan anda. Bayangkan sambil memandu kereta anda juga mendengar lagu di radio, bercakap di dalam telefon, makan kuaci, memarahi dua anak anda yang berkelahi di belakang, dan tercari-cari nombor rumah yang anda hendak lawati. Tentulah peluang anda lebih besar untuk terbabas atau melanggar orang lain.

Lebih tinggi fokus anda kepada perniagaan TASKA, lebih baik peluang anda memperbaiki posisi dan membesarkan perbezaan.

POSISI

Posisi bermaksud posisi atau tangga kedudukan di minda orangramai. Setiap keperluan hidup yang memerlukan pilihan, akan disusun secara haraki di minda masyarakat. Contohnya untuk membeli barang keperluan dapur, pilihan pertama mungkin kedai Pak Abu. Jika kedai Pak Abu tutup, atau kehabisan barang, baru mereka pergi ke kedai