

# FADAKARWA

## A kan: Kasuwanci da tallace-tallace

### Kashi na 7b: Kyakkyawar mu'amala da abokan ciniki

Ya kamata mai sayar da kayan noma ya fahimci abokan cinikinsa, ya kuma kulla kyakkyawar dangantaka da mu'amalar kasuwanci da su. Za a iya yin wannan ta hanyar lura da abubuwan da abokan cinikin suke sha'awa.

Abokan ciniki za su gamsu da dan kasuwa idan su ka tabbata za su sami:

- Adadin kayan da yake bukata a wurin sa.
- Kaya, lokacin da su ke bukatarsu.
- Kaya masu inganci.
- Kaya a kan farashi mai kyau.
- Shawara mai kyau daga dan kasuwa.

A tuna, gamsuwar abokan ciniki ita ce sirrin jawo hankalinsa. Sabo da haka, ya wajaba ga duk mai sayar da kayan noma ya lura da wadannan abubuwa:

- Ya kasance ya na da sha'awar aikinsa, kuma zai iya cikakken bayani a game da kayansa.
- Ya saurari bayan abokan ciniki a tsanaki.
- Ya guji suka, ko nuna kosa wa da abokan ciniki a game da wani ra'ayi na su.
- Ya sa abokan ciniki su saki jiki da shi, su gamsu cewar za su iya bashi amana.
- Ya zama mai kirki da hakuri ga abokan ciniki.

Haka kuma ya na da muhimmanci mai sayar da kayan noma ya san irin tambayoyin da ya kamata ya yi ga abokan cinikinsa. Tambayoyi kamar haka sun yi dai-dai:

- Me ka ke bukata?
- Wane amfani za ka yi da shi?
- Wane adadi ka ke bukata?
- Me ya sa ka ke bukatar wannan adadi?
- Ka na da masaniya a kan abin da ka ke son saye da kuma yadda a ke amfani da shi?

Idan za a yi wa abokan ciniki bayani a kan yadda a ke amfani da kayan noma musamman magunguna, to, a nuna masu rubutun da ya ke jikin kayan, kuma a karanta tare da su, sa'annan a yi masu karin bayani a hankali har su fahimta.



Idan kuma an kammala ciniki, to, a tabbata an ba abokan ciniki takardar resit kuma a basu shawarar su adana shi da kyau.