



Satın Alma İşaretleri

R. ŞAFAK KEKLİK



Müşteriler neden satın
aldığına dair bir şey
bilmediğimizi
kanıtlayacak bazı erken
uyarı sinyalleri;



Fiyatımızı çok yüksek buluyorlar.
Yazılı fiyat teklifi vermeniz gerekiyor.
Şu an tedarikçi firmalarıyla çalışmaktan memnun olduklarını söylüyorlar.

Uyarı



Kimse size dönmüyor.
Ekonominin
durgunluğundan
şikayetçisiniz.

Uyarı



Müşteriler neden satın
alır?
İşte geçerli cevaplar.



Satış temsilcimi
seviyorum.
Ne satın aldığımı
biliyorum.
Satın aldığım kişide ve
şirkette bir farklılık
algılıyorum.

Cevaplar



Satın aldığım üründe
bir değer algılıyorum.
Satış temsilcime
inanıyorum.
Satış temsilcime
itimadım var.

Cevaplar



Satış temsilcime
güveniyorum.
Satış temsilcim
karşısında kendimi
rahat hissediyorum.
Benim ihtiyaçlarımla
satılan hizmet veya
ürün arasında bir uyum
hissediyorum.

Cevaplar



Fiyat uygun, ama illaki
en düşük fiyat değil.
Bu ürün ve hizmetin
verimliliğimi artıracığını
seziyorum.
Bu ürün ve hizmetin
karımı artıracığını
seziyorum.

Cevaplar



Satış temsilcim, benim işimi büyötmeye yardım ederek kendi işinde kazanç sağlayabileceğini anladığımı seziyorum. Satış temsilcim benim için değerli bir kaynak.

Cevaplar



Sıcak düğme potansiyel alıcının cevabıdır. Sıcak düğme sizi tanıtımdan satışa geçiren köprüdür. Peki sıcak düğmeyi nasıl bulacaksınız?



Statüsü ve durumu hakkında sorular sorun.
Gurur duyduđu konular hakkında sorular sorun.
Kişisel ilgi alanları hakkında sorular sorun.

Sıcak Düğmeler



Hedefe ilişkin sorular
sorun.
Bürosundaki her şeye
bakın.

Sıcak Düğmeler



Dinlemek ise en zor, en önemli kısımdır. Sıcak düğme cevabın içindedir.



İlk söylenen ya da ima edilen şeyi dinleyin. Çünkü o zihinde en önde olandır. İlk cevapların tonunu dinleyin.

Dinleyin



Hemen verilen ve
vurgulu cevapları
dinleyin.
Uzun, detaylı açıklama
veya öyküleri dinleyin.

Dinleyin



Yinelenen beyanatları
dinleyin. Zihinde ön
plandadır.
Duygusal cevapları
arayın. Tutkuyla
söylenenleri arayın.

Dinleyin



Peki sıcak düğmeyi
nasıl basacaksınız?



Önemi ya da anlamı
hakkında sorular sorun.
Bunun için ne anlamı
var?
Bu sizi nasıl
etkileyecek?

Nasıl?

Are You Sure?



Sıcak olduğunu
düşündüğünüz alan
hakkında sorular sorun.
Soruları ustalıkla sorun.
Tanıtımınız boyunca
sıcak düğmeyi ön plana
çıkarmaktan korkmayın.

Nasıl?



Eğer ben (bir çözüm önerin)..... yapsaydım siz (karar vermek ya da satın almak) Yapar mıydınız? Ve benzeri cümleler kullanın.

Nasıl?



Bunu çözmenin şöyle
..... bir yolu var.
kalıbını kullanın.

Nasıl?

Are You Sure?

YES

NO

**Önlem Alınması
Gerekenler**



Sıcak düğme bazen çok hassas bir konudur. Onun için çok sert basmayın. Sıcak düğme kolay bulunmaz. Dikkatle dinlerseniz onu bulabilirsiniz.

Önlem



Sıcak düğme bir
asansördür.
Elinde veri olmadan
teori üretmek en büyük
suçtur.

Önlem



Daha fazla satış, satıcı
ilişkisinden çok dostluk
ilişkisi ile yapılır.



En iyi rakibiniz, sizi
dostunuz da olan bir
müşteriden koparamaz.
Satışların %50'den
fazlası dostluk bazında
yapıldığı tahmin
ediliyor.

Dostluk



Eğer bunu potansiyel
müşterinizle
sağlayamadıysanız
pazarın %50'sini
kaçıyorsunuz
demektir.

Dostluk



Ayrıca, bu işin en iyi kısmı da dostların dostlarına satmak için satış tekniklerini kullanmaya ihtiyaçları yoktur.

Dostluk



Daha fazla satış
yapmak mı
istiyorsunuz?
Daha fazla satış tekniği
değil, daha fazla dosta
ihtiyacınız var.

Dostluk