



Satışta Farklı Ol

R. ŞAFAK KEKLİK



Farklılaşmak ve
üstünlük kurmak
için yaratıcılığını
kullan.



Çoğu satıcı bir
şeyler satmak
amacı dışında bir
müşteriyi ziyaret
etmenin boşa
harcanmış zaman
olduğunu düşünür.

Farklı Ol



İnsanlar kendilerine
bir şeyler
satılmasını
sevmezler, fakat
satın almaya
bayılırlar.

Farklı Ol



Bir satış yaparsanız,
bir prim
kazanırsınız. Bir
dost edinirseniz, bir
servet
kazanabilirsiniz.

Farklı Ol



Sizi tanıyorlar.
Sizi seviyorlar.
Yakın bir ilişki
geliştirdiniz.
Güven ve rahatlık
geliştirildi.

**En iyi potansiyel müşterileriniz mevcut
müşterilerinizdir.**



Daha önce teslimat yaptınız ve müşteri memnun.

Size saygıları var.
Sizin ürününüzü
veya hizmetinizi
kullanıyorlar.

**En iyi potansiyel müşterileriniz mevcut
müşterilerinizdir.**



Çağrılarınıza geri dönerler.
Tanıtımlarınıza ve ürün hediyelerinize karşı istekli ve açıktırlar.

En iyi potansiyel müşterileriniz mevcut müşterilerinizdir.



Kredileri var ve
geçmişte
ödemelerini yaptılar.
Satmaya çalışmak
gerekmez, onlar
satin alırlar.

**En iyi potansiyel müşterileriniz mevcut
müşterilerinizdir.**



Onlara yeni bir şey
satın.

Ellerindekinden bir
seviye daha üstün
veya özellik artıran
ilave bir parçasını
satın.

**Mevcut müşterilerinizin şimdi daha fazla satın
alması için bazı fikirler.**



Onlara , farklı yerler için, aynı şeyden daha fazla satın. Onlara ilave ürünler ve hizmetler satın. Müşterilerinizle öğle yemeğine çıkın.

Mevcut müşterilerinizin şimdi daha fazla satın alması için bazı fikirler.



Size her ay bir
referans bulmalarını
sağlayın.
Onlara her ay bir
referans bulun.

**Mevcut müşterilerinizin şimdi daha fazla satın
alması için bazı fikirler.**



Satış yapıp
yapmamanız önemli
değil, müşterileriniz
karşısında olmaya
devam etmek
dostluk ilişkileri ve
iyi niyet oluşturur.

**Mevcut müşterilerinizin şimdi daha fazla satın
alması için bazı fikirler.**



Onlara
satabileceğim her
şeyi sattım
gibisinden hiç
inandırıcı olmayan
bahaneler ile
geliyorsanız bunun
anlamı şudur.

Farklı Ol



Müşteri ile yeterli
ilişki geliştirmekte
başarısız oldunuz.
Büyük olasılıkla
satış sonrası
takibinizi iyi ya da
hiç yapmadınız.

Farklı Ol



Müşterilerinizin bazı problemleri oldu ve siz de gidip kutuyu açtırmaya korkuyorsunuz.

Farklı Ol



Daha fazla satış ve yaratıcılık eğitime ihtiyacınız var. Müşterileriniz ile uygun bir ilişki geliştirmediniz.

Farklı Ol