



Yaratıcı satış için öneriler

Satışta daha yaratıcı olmak ister misiniz? "Evet" diyorsanız okumaya devam edin.

Yaratıcılığın temel olarak üç evresi bulunur. Birincisi merak, ikincisi bağlantı, üçüncüsü yaratıcılık.

Bir konuda yaratıcı olmak için her şeyden önce merak içinde olmalısınız. İnsanlık tarihindeki büyük keşiflerin neredeyse tamamı merak duygusuyla başlanan serüvenlerin sonucunda gerçekleşmiştir. Merak duygusu hem insanlarda hem hayvanlarda bulunur. En basitinden bir kedinin davranışlarını gözlemlerseniz bunu görebilirsiniz. İnsanlar için meraklı olmak bebeklik döneminden başlayıp ölene kadar devam eden bir duygu halidir. Merakı yaratan şey beynimizdeki bilgileri birleştirme güdüsüdür. Beş yaşındaki bir çocuğa lego parçaları vererseniz hemen onları bir araya getirmeye çalışacaktır. Ancak bir yaşındaki bir çocuk lego parçasını ağzına götürür. Çünkü erken yaşlarda sahip olunan içgüdüsel bilgi kamını doyumak için ağzını, dudaklarını ve dişlerini kullanmak iken yaş ilerledikçe edinilen yeni bilgiler davranış modelini de değiştirir.

Özetle merak, beynimizde başka bir şeyle ilişkilendirilemeyen veya sınıflandırılmayan bir bilgiyi ilişkilendirmek veya sınıflandırmak için bizi düşünmeye sevk eden veya bu faaliyetler için ek bir bilgiye ihtiyaç varsa bizi araştırmaya düşünmeye yönlendiren motivasyonel bir unsurdur.

Bağlantı ise yaratıcılığın en önemli aşamasıdır. Bir şey yaratabilmeniz için en az iki şey arasında bağlantı kurmanız gerekir. Ama bu ilişkiye bir amaç için

ihtiyaç duyarız.

Yaratıcılık için araç gerekli

İnsan ya da hayvan fark etmez yaratma güdüsünde olan herkes için bir ana amaç gerekir. Bir sıkıntıyı gidermek, bir şeyi önlemek ya da kolaylaştırmak, bir işlemin süresini kısaltmak gibi amaçlar bir şeyi yaratma sebebi olabilir.

Bir kırlangıcın yuva yapması iç güdüsel olarak kendisini ve yavrularını doğanın zor koşullarından korumak ve barınmak amacından kaynaklanır. Aynı bakış açısıyla bir su şişesi suyu depolamak ya da rahat olarak taşıyabilmek için üretilirken cep telefonları hızlı iletişim ihtiyacına cevap verir.

Satışta yaratıcı olmak için neler yapabiliriz? Bunun için ilk aşama değişmez. "Merak içinde olmak

satışlarımızı nasıl arttıracığımızı devamlı sorgulamak" ilk adımdır. Bu aşamada mevcut bilgilerimizi kontrol etmeli ve kendimize çok sayıda soru sorarak neye ihtiyaç duyduğumuzu ortaya çıkarmalıyız? İşte size aşağıda yaratıcılığınızı kıskırtacak bazı sorular ve öneriler. Bu soruların sayısını arttırmak sizin elinizde. Cevaplar mı? Onları bulma görevi de sizin.

1. Ürün ve hizmetinizin müşteri ile ana bağlantısı nedir?

2. Sattığınız şey ile şu an bu yazıyı okurken bulunduğunuz ortamdaki herhangi bir nesne arasında bağlantı kurun desem ne düşünürdünüz? Şimdi bir nesne seçin ve onun özellikleri ile ürün/hizmetiniz arasında bağ kurmaya çalışın.

3. Ürün ya da hizmetiniz hangi sıkıntıyı ortadan kaldırıyor?

4. Ürün ya da hizmetinizi başka bir şeye benzetmeniz

gerekse bu ne olurdu? Örneğin sattığınız şey ile bir hayvan arasında bağlantı kurmanız gerekse hangi hayvanı seçerdiniz? Neden?

5. Satıcı olarak diğer meslektaşlarınızdan farkınız nedir?

6. Ürün ya da hizmetiniz hangi özellikleriyle rakiplerden ayrılıyor?

7. En çok 10 kelimelik bir cümleyle sattığınız şeyi anlatmak zorunda kalsanız ne söylerdiniz?

8. Ürününüzün tek bir özelliği kalması gerekse hangisini seçerdiniz? Neden?

9. Sattığınız ürünü/hizmeti başka neye benzetebilirsiniz?

10. Müşterilerin sizden satın almaması için üç neden yazın.

Merak ve yaratıcılık dolu günler dileğiyle. Sevgiyle kalın.

