

DERS 1 – PAZARLAMAYA GİRİŞ

Sana kitabın mentalitesinden bahsederek giriş yapacağım. Neden ‘Pazarlama’ üzerine ayrı bir kitap yazdım? Diğer kitapların içinde anlatılamaz mıydı?

Anlatabilirdim, her konuyu her şeye bağlayıp güzel bir şekilde okuyan insanların kafasına sokabilirim. Ancak pazarlama konusunda bunu yapmam yetersiz ve üstünkörü bir anlatım yapmış olmama sebebiyet verirdi.

Çünkü iş dünyasına adım atmış her insan evladının bildiği üzere; bir olayın %99’u pazarlamadan geçer. Bir işi ne kadar iyi yaparsan yap, onu pazarlayamıyorsan asla ve asla bir fayda göremezsin.

Hareketlerine gıcık olduğun şarkıcıları düşün, hiçbirinin yaptığı işi güzel bulmuyorsun. Ancak PAZARLAMALARI İYİ OLDUĞU için deliller gibi izleniyorlar.

Ya da 50 kilo drogba formalı çocukları düşün. Yanlarında 10 numara kızlarla geziyorlar. Millet de bunlara bakıp “Kızlar niye bu erkeklere bakıyorlar” diyor.

Adam KENDİNİ PAZARLIYOR çünkü amk. Tabii ki alacak. Bütün gün evinde oturan sen mi alacaktın o güzelim kızı? Değerli şeyler savaş gerektirir ve her gün bir PAZARLAMA yarışına giriyorsun. Kiminle abi? DÜNYANIN KALANIYLA.

Her an, her yerde, herkes bir PAZARLAMA içerisinde. Bunu sakın unutma.

Küçük gözüken bu muhabbet, ustası olduğunda sana dünyanın her kapısını açacak bir ANAHTAR görevi görüyor aslında.

Bu yüzden eksik anlatılması, hiç anlatılmamasına eşdeğerdir. Ve bu yüzden bu kitapta pazarlamanın EN DERİNİNE ineceğiz. Bildiğim 'toz zerresi' kadar bir bilgi varsa bile, sana aktaracağım. Pazarlamaya dair bütün bilgi birikimime direkt sen de hakim olacaksın.

Verdiğim örnekler ve konuya nasıl yaklaştığımdan anlayacağın üzere, kapı kapı dolaşan birer Jordan belfort'a çevirmeyeceğim sizleri.

Bu kitabı okuduktan sonra biraz pratikle bir satış ustası da olabilirsin. Sana kalmış, onların da püf noktalarını anlatacağım.

Ama olay sandığından çok çok daha farklı şekilde seyreliyor.

Ben senin karakterine bir PAZARLAMACI edası ekleyeceğim. Bunun için %90'ı olduğunu söylemişim, biliyorsun. Bu demektir ki ortaya koyduğün eforlar, bu kitaptan sonra HAYATIN HER ALANINDA daha fazla geri dönüş almanı sağlayacak.

O zaman başlayalım.

DERS 2 – Pazarlama ile satış aynı şey DEĞİLDİR

Pazarlama nedir ve satış nedir derslerine geçmeden önce kafanda bu ayrımı iyi oturtmanı istiyorum.

Pazarlama ile satış aynı şey değildir. Çok bilinen bir yanlış, bunu sil at kafandan.

Her zaman pazarlama yaparsın ama her zaman satış yapmazsın. Bu beceriksizliğinden dolayı değildir. Her pazarlama satış için yapılmadığından dolayıdır.

Aslında her pazarlama satış için yapılır ama bazı pazarlama anlarında DİREKT satışı düşünmezsin. O sırada uzun süreli bir oyun oynuyorsundur. Hızlı bir geridönüş beklemezsin. Belki de sadece güçlü duruşunu koruyorsundur.

Pazarlamayı her zaman yaparsın. Kendini dünyaya tanıtma biçimindir.

İstediğin şeyleri aldığın zaman ise SATIŞ yapmış olursun. Bu kadar. Satış yapıp yapmamış olman senin pazarlama yeteneğini belirlemez. Pazarlama çok daha üst bir olgudur.

Şimdi derinlere dalıyoruz.

DERS 3 – PAZARLAMA NEDİR?

Pazarlama senin, kendini dünyaya GÖSTERİŞ biçimidir. Bu yüzden pazarlama dediğin zaman aklına CEBİNE PARA GİRMESİ düşüncesini silip atmanı istiyorum.

O SATIŞTIR, o da tam olarak 'para' ile de ilgili değildir. Geleceğiz.

Pazarlama kendini; ANLATIŞ, LANSE EDİŞ, GÖSTERİŞ biçimidir.

İnsanlara kendin hakkında bir katalog veriyormuşsun, bir kullanma kılavuzu veriyormuşsun gibi düşün. Onlar da sana karşı verecekleri tepkileri bu kılavuz'a göre şekillendiriyorlar.

Eğer bu kılavuzda kendini GÜÇSÜZ gösterirsen, insanlar sana yukarıdan bakmak konusunda çekinmezler. GÜÇLÜ gösterirsen de tam tersi şekilde seni isteyip arkandan gelirler.

Yaptığın her hareket, YAPMADIĞIN her hareket, söylediğin veya söylemediğin her şey... PAZARLAMADIR.

Nefes aldığın sürece bir pazarlama yapıyorsun. Bunu engelleyemezsin. Çünkü kendin hakkında insanlara sürekli ama sürekli bir İZLENİM veriyorsun. İnsanlar senin hakkında DÜŞÜNCELERE sahip oluyor. Bağırсан da, sessiz kalsan da.

Pazarlama budur, izlenim

DERS 4- SATIŞ NEDİR?

Satış tam olarak istediğin şeyi alma noktasına geldiğin, o son vurucu mücadeleyi verdiğin noktadır.

Pazarlamanın sonucu satıştır. Pazarlama, satış odaklı yapılır. Ancak her yaptığın pazarlama bir satışa bağlanacak diye bir mevzu da yoktur. Bazen olmaz.

%100 mücadele verdiğin bir olayda, son %10-15'lik ekstra mücadeleyi satış olarak görebilirsin. TAM OLARAK İSTEDİĞİNİ CEBİNE KOYMAYA OYNADIĞIN NOKTA.

Pazarlama yaparken insanlardan bir şey istemiyorsun. Ancak SATIŞ yaparken onlardan bir şey alıp kendine katmak istiyorsun.

Bu yüzden satış, noktayı koyduğun yerdir. Aldın, bitti.

Bu bir istek, bir rica, manevi herhangi bir şey ya da direkt para olabilir. Önemli olan direkt maddi çıkar elde etmen değildir. Manevi olan kazançları da yine satış sayesinde alırsın. Birinin dediğini yapması, satışının başarılı olduğu anlamına gelir.

Anlamamı istediğim en önemli nokta ise şudur. Pazarlamayı bir HAYAT STİLİ haline getirirken, satışta EKSTRA çaba sarf edersin. Biraz terlersin.

Satış yaparken terleyeceksin.

DERS 5- Pazarlama bir HAYAT TARZIDIR.

Evet bunu hayat stili haline getirmen gerekiyor. Çoğu kişinin yaptığı en büyük hayata tam olarak budur.

Sana ne demiştim? Yaptığın ya da yapmadığın her eylemde; insanlara kendin hakkında İZLENİMLER veriyorsun. Bir pazarlama yapıyorsun. Pazarlama = izlenim.

O zaman bunu artık karakterimize yedirmen gerekiyor demektir. Yoksa istediğim bir şey varsa güçlü gözükeyim, insanlara kendim hakkında iyi izlenimler vereyim ; ancak istediğim bir şey yoksa her şeyi salıp kendim hakkında kötü izlenimler de veririm. Sıkıntı yok, umurumda değil.

BU KABUL EDİLEMEZ.

HER ZAMAN ama her zaman KENDİNİ İYİ GÖSTERMEYİ bir alışkanlık haline getirmelisin. Laubaliliğe kaptırmamalısın, kendin hakkında verdiğin izlenimleri bozacak bir şey yapmamalısın. Güçlü bir adamsın, buna cidden inanıyor ve pazarlama yeteneğini geliştirdiğin için bunu insanlara söylüyor + gösteriyorsun.

Yanında bir kız sana saygısızlık yaptı ve GERÇEKTEN sikinde değil, o kadar umursamadın ki içinde tek bir kıpırtı bile olmadı.

Yine de cezasını keseceksin. Gerek sözlü tartışma gerek eylemlerinle yapılan saygısızlığa denk bir ceza kesmen gerekiyor.

Çünkü orada kendini pazarlıyorsun. “GÜÇLÜ” oluşunu, “Kimseye saygısızlık yapmadığını ve sana yapılmasını da kabul etmediğini” gösteriyorsun.

Hatta bunun muhabbetini daha önceden yapmış olabilirsin, insanlar bunun üstüne senin sınırlarına girmiş olabilirler. Olan şeyler bunlar. Ne kadar siklemezsən sikleme, gereken pazarlamayı yapman gerekiyor.

Bazen kafanı çevirip “laflarına biraz dikkat eder misin rica etsem?”

Ya da basit bir “Saygısızlık yapma” diyerek muhabbete devam etmek bile yeterli olur. Unutma, önemli olan pazarlamayı HER ZAMAN yapmak.

Ve pazarlama İŞ BAĞLAMAK değildir. Kendini İNSANLARA LANSE ETMEKTİR. Bu yüzden kendini pazarlamayı bir alışkanlık haline getiriyorsun ve ne kadar zor gelirse gelsin yapıyorsun.

Kendi içinde kazanan + saygıyı hakeden + çok önemli biri olduğunu biliyorsun da bunu dışarıya GÖSTERİP, aksi yönde hareket eden insanlara ‘dur’ demek mi zor geliyor?

Artık hayır, çünkü bunu alışkanlık, hayat tarzı haline getiriyorsun.

DERS 6 – Pazarlamayı Hayat Tarzı Yapmanın EN BÜYÜK getirisi

Pazarlamacı bir kişilik olduktan sonra şunu göreceksin ki, aslında büyük görülen bir olay seni ÇOK BÜYÜK bir yükten kurtarıyor.

Ne demiştik? İstediğimiz her şeyi insanlar bize veriyor ve bizim yaptiğımız şey insanların gözündeki izlenimlerimizi EN GÜÇLÜ şekle bürümek.

Bize saygı duymalarını, güçlü görmelerini, hatta HAYRAN olmalarını istiyoruz değil mi?

Ama düşük izlenimler verip, kendimizi salarak, ortamı yönlendirmeden cıvık muhabbetler kurarsak bunların tersinde bir etki yaratmış oluruz.

İşte bu pazarlamacı kişiliği karakterimize bürüdüğümüzde, artık kendimizi pazarlayan bir insan haline geldiğimizde....

Bu sadece bir ALIşKANLIK OLUYOR. Sana bunu çok güzel bir örnekle açıklayacağım.

Sabah kalktığın gibi yüzünü yıkayıp diş fırçalama alışkanlığın var diyelim. Bunun için gözünü açtığın gibi telefona bile bakmadan; yorganı üstünden kaldırıyor, banyoya yürüyor, yüzünü yıkıyor, diş macununu eline alıyorsun.

Bu noktaya gelene kadar BİLİNÇLİ şekilde yaptiğın HİÇBİR şEY YOK. Çünkü buna ALIşKINSIN. Otomatik olarak yapıyorsun bunu. Yürürken farklı şeyler düşünüyorsun, o süre içerisinde olayda bile değilsin.

Şimdiyse istediğın şeyi almak için GERÇEKTEN EFOR SARF EDECEĞİN tek şey, diş macununu fırçaya döküp; ağzında sağ-sol yapman. Sadece burada bilinçli bir şekilde eylem yapıyorsun.

İşte kendini insanlara pazarlamayı alışkanlık haline getirdiğinde de tam olarak olacak şey bu.

En güzel şey bu, KENDİN HAKKINDA GÜÇLÜ İZLENİMLER VERMEYİ alışkanlık haline getirdiğinde, insanlar zaten otomatik olarak senden etkileniyor olacaklar.

Sadece ama sadece ‘onlardan bir şey istediğın zaman’ BİLİNÇLİ ŞEKİLDE EFOR SARF EDECEKSİN.

Bu da en önemli konularımızdan birisi olan “pazarlamacı olmak HER ŞEYİ kolaylaştırır” başlığına getiriyor beni.

Bir sonraki başlığı pür dikkat oku.

DERS 7 – Pazarlamacı Olmak HER ŞEYİ Kolaylaştırır.

Ne demiştik? %100 birimlik yol var ise satış kısmı bunun en son %10'udur.

Eğer bir pazarlamacı olmasaydın, bütün yolu bilinçli şekilde düşünerek, insanları etkilemeye çalışarak yürüyecektin. %0'dan başlayarak.

Ohoooo KİMİN O KADAR VAKTİ VAR? Çekilir mi lan o kadar yol.

Sen kendini HER ZAMAN pazarla. Bunu alışkanlık edindiğinde zaten ZOR GELMİYOR. Elinin tersiyle SÜREKLİ AMA SÜREKLİ İNSANLARI ETKİLİYORSUN, Kendini güçlü şekilde lanse ediyor/ problem çözer İMAJINI veriyorsun. İstedliğini aldığını her insan görüyor.

Bu ne demektir? Yeni insanlarla tanıştığında, her görüşünde kendine biraz biraz daha o yolu yürütüyorsun.

İlk tanıştığında yolun %10'unu yürüdün. Sonraki %15, sonraki %30'a çıktı vsvs.

Başlarda tanıştığın bir insandan büyük ihtimalle bir şey istemezsin zaten, ihtiyacın yoktur. Ama BİR ÇIKARIN OLMAMASINA rağmen kendini pazarlamayı alışkanlık haline getirdiğin için, her insandaki izlenimlerini kasıyorsun.

Sonra bir gün HOP, bir isteğin oldu. O adamdaki yolun %80'ini yürümene gerek yok artık. Çünkü bugüne kadar bir ton iyi izlenim ektin adama.

Senin bir ezikliğini görmedi + istediğin her şeyi aldığını gördü + güzel nasihatlerle destek oldun + onu anladın ve yanında durdun belki bir dertten onu kurtardın.

YOLUN ÇOĞU TAMAM ZATEN

Geriye ne kalıyor? İstedini vermesi için karşıdaki kişiyi ikna etmen. VE BUNUN İÇİN SIFIRDAN BAŞLAMANA GEREK YOK, ADAM KIVAMA GELDİ ÇÜNKÜ :D

Sadece SATIŞ yapacaksın. 2 al – ver, Tamamdır. İstedin sende. Sadece %5'lik bir yol yürüdün ve bitti.

Ama zamanında kötü izlenimler vermiş birisi, yanında içip eski sevgilini aramış, kaypaklık yapmış, istediğini alamadığı için sızlanan birisinin;

O adamdan aynı şeyi alması için, önce onun gözünde kendi imajını düzeltmesi gerekiyor. Salak hhaahahahaha

Sen sadece bir rica ve biraz yönlendirmeye EFOR SARF EDEREK; 5 dakikada istediğini aldın.

BUM. Diğer insanlara göre HER ŞEY 10 KAT DAHA KOLAY.

DERS 8 – Pazarlamacı olmak önüne fırsatları YIĞAR.

Eğer diğer salaklar gibi pazarlamayı hatalı görerek sadece “İş yaptığımız zaman KASARAK yapacağımız bir olgu” olarak baksaydık duruma; bu olmazdı.

Ancak biz “Kendimizin inandığı içsel değer ve önemimizin dışarıya SÜREKLİ OLARAK yansıtılması” olarak gördüğümüzden, HER ZAMAN insanların gözünde kaliteli, sarsılmaz ve iş çözen adamlar olarak gözükmekteyiz.

Bu yüzden sen X konusunda kendini pazarladıysan ve başka konularda “Çözeriz” minvalinde yaklaşıp dik durduysan...

Y konusunda bir problemi olan adam “Bu zaten her şeyi hallediyor, kaybettiği maç yok, kesin bunun hakkında da bir bilgisi vardır ve çözer” diyerek sana gelecektir.

İşte bu fırsatların yağmasıdır.

Sakın ola ki hiçbir konuya “Ben o işten anlamam, bb” minvalinde yaklaşma.

En kötü tavrın, “Tanıdıklar var, birkaç arama yapar hallederiz” olsun.

Çünkü önüne fırsat yığacak olan tavır bu'dur.

DERS 9 – Satışı Bile Alışkanlık Haline Getirmek

Beyler size yukarıda 'diş fırçalama örneğini' verirken fırçalama eyleminin gerçekten efor sarf ettiğiniz tek eylem olduğunu söylemiştim.

Evet bu çoğu zaman böyle oluyor ancak, bazen diş fırçaladığının bile farkında olmuyorsunuz değil mi?

Ya da yemekten sonra, duştan çıktığınızda falan diş fırçanızın gözünüze takıldığı ve ekstradan bi fırçaladığınız olmuştur.

İşte işin güzel kısmı da tam olarak bu. Bazen FARKINDA BİLE OLMADAN yapıyorsunuz bunları, kalan %5'lik yolu bile yürümüyorsunuz.

Gerçek bir pazarlamacı olduğunuzda da tam olarak böyle olacak. Yukarıdaki başlıkta önünüze fırsatlar yağdığından bahsetmiştim. İşte

aynı diş fırçalamak gibi “Geçerken halledeyim bari” minvalinde cebinize paraların akışını izleyeceksiniz.

‘Oh 2dk’da dişlerim temizlendi’

‘Oh 2dk’da cebime para girdi’ tam olarak aynı şey olacak sizler için.

Pazarlama ve satış yeteneklerini geliştirdikçe önüne yağan fırsatlardan geçerken cebine BİR KAZANÇ koyacaksın.

DERS 10 – Nedir Bu İZLENİMLER

Tamam anladık, pazarlama dediğimiz şey işimizi ÇOOOOK FAZLA kolaylaştırıyor.

Pazarlama dediğimiz şey insanlar üzerindeki izlenimlerimiz sayesinde olay kazanç elde etmemizi sağlıyor.

Peki tam olarak nedir bu izlenimler? Ve bunları nasıl EN DOĞRU ŞEKİLDE insanlara veririz?

İnsanlara verdiğiniz izlenimleri, başınıza gelen olaylara karşı verdiğiniz tepkiler olarak görün. İnsanlar gördüklerinden ve duyduklarından acayip derecede etkilenirler.

Misal ben bu sayfaları yazarken önümdeki klavyede 'D' ve 'Shift' tuşları basmamaya başladı. Birazdan bunu çöpe atıp DİRETK yenisini almaya gideceğim.

Belki kırarım klavyeyi.

Sonrasında bunu gören bir arkadaşım bana "Neden yaptın ki bunu, çoğu kişi böyle de kullanırdı klavyesini. Sadece biraz yavaşlatıyor" falan diyebilir.

Benim ona vereceğim cevap "Sikimde değil, ben biraz bile yavaşlamaya katlanamam. Bir iş yapıyorsam her şey görevini TAM yapıyor olacak. %1 bile olsa yavaşlamayı kabul etmem"

Şeklinde olur.

Ne kadar basit bir olay. Ama içimdeki "Her kaynak hakkını vermek zorunda" düşüncesine içten şekilde inanıyorum. Buna aykırı olan herhangi bir şeyi CEZALANDIRIYORUM.

Bunu gören insanların garibine gidiyor, çünkü normalde insanlar cezalandırmak yerine KATLANIYORLAR bu duruma.

Bunun sonucunda garip karşıladığı bir durumu bana sorduğunda GÜCÜMÜ ve OTORİTERLİĞİMİ görmüş oluyor.

“Klavye almak diğer insanlara göre çok para istese de benim için ÇEREZLİK”

“İşin profesyonel şekilde ilerlemesi için herkes gerekeni yapacak, yapmayanı ÇİZERİM”

“Problemi direkt düzelterip sistemin dönmesini sağlarım”

“HEMEN SORUN ÇÖZERİM VE KAZANMAYA DEVAM EDERİM”

Bakın cümle aralarında verdiğim mesajlar bu. Bu adam buna 1-2 kere şahit olsa diyeceği şey “Evet, Damon gerçekten çok güçlü ve otoriter bir kişilik, bir iş yapıyorsa PROFESYONELCE yapar.”

Pazarlama çakıldı.

Peki ben bu mesajları adama bilerek mi verdim? Hayır. İçimdekileri söyledim ve bunu kendisi çıktı.

Çünkü ben bir PAZARLAMACIYIM, ben kendimi her daim pazarlıyorum. Bu benim alışkanlığım. Kendimi ve düşüncelerimi dışarıya göstermekten çekinmem.

Ama oturup “Kanka tuşlarım bozuldu sikeyim ya, yeni klavye de bi ton para, neyse bi süre böyle devam artık” deşeyim.

Ne türlü EZİKÇE sinyaller vermiş olurdum değil mi?

Ama 1- Ben ezik değilim, ben kazanan bir adamım. İnancım bu yönde.

2- Bunun için gerekeni yaparım.

3-Konusu gelince inançlarımı AÇIK ŞEKİLDE söylerim.

Aslında sadece içimdekini gösteriyorum. Bu kadar basit. Sinmeden, yargılanmaktan çekinmeden. Her konuda.

Bu çok basit bir örnek. Şimdi ‘yaptığın ya da yapmadığın her eylem’ deren neyi kastettiğimi anlamışsındır.

Başka bir örnek;

Geçenlerde saat 23:00 civarında bir kız “Kalkalım istersen metroyla gideriz taksiye boşuna para vermeyelim” dedi.

Hatuna da bir önceki gün beni 2 kez ‘sesimi duymak’ istediği için aradığından güzel bi fırça çekmişim. (fırça çekme de aslında bir pazarlama)

Cevabım “Seni metroya bindirmek ya da erken kalkmak için mi 2 dakika telefonda konuşmuyoruz sanıyorsun? Bana bir daha fakirce şeyler söyleme” oldu.

Ne mesajlar almıştır ne mesajlar. Sen düşün. Benim sikimde değil çünkü.

Ben bu insanlardan BİR ÇIKAR MI BEKLİYORUM amk? Hayır. Bu eylemleri yaparken ya da cümleleri söylerken bir beklentim yok.

Ben olanı gösteriyorum. Kendimi pazarlıyorum. Rol yapmıyorum, güçlü, kararlı, otoriter bir genç erkeğim. İstedığimi alıyorum.

İnsanlar bunu görüyor ve her birinde o bahsettiğimiz yolu biraz daha yürüyorum.

Şimdi bu örneklerdeki kızın, arkadaşın benim herhangi bir ricamı kırma şansları var mı? Yok.

Bir şey istersem severek ve isteyerek yaparlar. Değil mi?

Bu gibi basit örneklerde gördüğün üzere herhangi bir çıkar beklemeden kendini pazarlaman gerekiyor. Yaptıklarının arkasında dik şekilde duracaksın.

Pazarlama düşünmezken bile pazarlama yapıyorsun. Ben bunları “İnsanların gözünde iyi bir konumda olma için şunu yapayım, şunu diyeyim” diyerek yapmıyorum.

Her hareketin bir izlenim, ders çalışmaya başladığında ailen üzerine gelmeyi bırakır.

Akrabalar arasında tartışmada direk olarak fikirlerini kabul ettirdiğini görsünler; eve giriş çıkış saatlerine karışmayı bırakırlar.

“Bu çocuk artık adam olmuş, ne istediğini biliyor bir anlamı yok onu zorlamanın artık” derler.

Her insana, her zaman izlenim veriyorsun. Her an pazarlama yapıyorsun.

Bu yüzden bunu çok iyi yapmalısın. Bunun da en iyi yolu; önce güçlü olduğuna inanıp, sonrasında bunu dışarıya lanse etmekten geçiyor.

ROL YOK. GÜÇLÜSÜN VE DIŞARIYA YANSITIYORSUN. İzlenim budur.

11- İçsel İnanışların

Nelere inanacaksın? Neleri TEMEL alacaksın?

-GÜÇLÜSÜN

-GERKENİ YAPARSIN

-YORULMAZSIN (YORULURSAN DA UMRUNDA DEĞİL)

-ÜZÜLMEZSİN (ÜZÜLSEN DE UMRUNDA DEĞİL)

-EYLEM ADAMISIN

-HER PROBLEMİ ÇÖZERSİN

- İSTEDİĞİN ALIRSIN

-ONURLUSUN, GURURLUSUN, DOĞRUSUN

Millet bunları kendine yakıştıramıyor farkında mısın? Ben güçlüyüm demeye utanıyor millet?

Lan kendine güvenmekten, 'ben bunu hallederim' demenin neyinden utanacaksın? Bunun neyi yanlış olabilir allah aşkına?

Utanma sakın, KAZANACAĞINA İNANDIĞIN İÇİN ASLA AMA ASLA UTANMA. Toplum matrix'inin içine düşme.

Kendine güvenmen, işleri halletmek için gerekenleri yapman, saygı duyduğuna inanman ve saygısızlığı kabul etmemen bu dünyadaki EN DOĞRU şeyler emin ol.

12- Kuyruğu Dik Tutmak

Beni uzun süredir takip ediyorsan insanları çevrene toplama ve kendine bağlamanın yolunun GÜÇ'ten geçtiğini bilirsin. Bunu 100 kere söylemişimdir.

Evet hayat bir güç yarışı ve insanlar hem güç hem de güçlülünün yanında olmak istiyorlar.

Bu yüzden kuyruğunu her zaman DİK tutacaksın. Başka çaresi yok. Seni sarsan bir olay başına geldiğinde, güçlü olacaksın. Zayıflık emaresi vermeyeceksin dışarıya.

Millet helva dağıtır gibi acılarını ve sıkıntılarını paylaşıyor insanlarla amk? Delirdin mi? Hayatta beraber mücadele vermeyeceğin hiç kimseye sıkıntılarından bahsedemezsin. Bunlar senin SİRLARIN. İnsanlar buna içten bir şekilde üzülebilirler evet.

AMA ÜZÜLEBİLİRLER. Kim üzüldüğü adamı GÜÇLÜ görür? Kim acıdığı adamdan medet umup işini ona emanet eder? Onun ricasını kırmaktan çekinir?

Hayır, artık yok. Kuyruğun her zaman DİMDİK olacak. Tek bir zayıflık emaresi vermeyeceksin kimseye. Bu da bir sonraki alışkanlığın.

1- Zayıflığını paylaşmak yok.

2- "Bilmem etmem" yok. Bilmediğin konuyu bile biliyorsun. "Hallederiz" var.

13- Pazarlama EYLEM gerektirir.

“Hallederiz” dedin. Ama konu hakkında hiçbir fikrin yok.

Halletmek için hemen harekete geçeceksin. O’dan başlayarak doğru adamlara ulaşacak ve onların bilgi birikimini kullanarak kendin çözecek ya da onlara çözdüreceksin.

Nasılsa pazarlaman güçlü, eğer bir tanıdığın varsa onda bir hatırın vardır ve halleder değil mi?

İnsanlar bir sürü BOŞ VAAT dağıtıyorlar. Sonrasında bunların hiçbirisi yerine gelmiyor.

Ee ne oluyor? Kendi imajını kendisi çizmiş oluyor.

Sözünde durmayan, kolpacı, boş vaatçi bir adam konumuna düşüyor milletin gözünde. Sen böyle yapmayacaksın.

Sen de vaat vereceksin ve vaat vermek gerçekten pazarlamada çok önemli yer tutar. Buna ilerleyen konularda değineceğiz.

Ancak senin vaatlerinin hiçbirisi boş olmayacak. Olay burada kopuyor. Gerekeni yapıp vaadini yerine getireceksin.

Bunun bir benzer konusu da “Kendini bok yapıyor” durumudur.

14- “Kendini B*K yapıyor”

Toplum içinde bu laf EYLEM TUTARSIZLIĞI yapan adamlar için söylenir.

Meali “Bunun böyle dediğine bakma, söyledikleriyle yaptıkları birbirini tutmaz.” Demektir.

Adam pazarlama yapar, vaat verir; söyleyim böyle adamın içinden geçerim der. Sokakta drogba formalı kürdün karşısında başını öne eğer.

HAYDAAA

Eylem tutarsızlığı. Adam değilsin. Sözün tutmuyorsun. NET.

Bir şey söylediyse o ölene kadar seninle kalacak. Yerine gelecek. Gelmezse kendine saygısızlık etmiş olursun. İnsanlar lafına itimat etmezler.

Söylediklerini beceremeyen adamlar ‘kendilerini bok yapan’ adamlardır beyler. FISTIRLAR. Rolden ibarettirler.

Biz böyle değiliz bu yüzden size ‘İçeride inandıklarınızı dışarıya yansıtmak’ şeklinde açıkladım.

Çok zorda kaldıysan ‘Bilmiyorum’ de. Ama ROL YAPMA.

15- Fırsatları Değerlendirmek

Pazarlamacı olarak yapacağın bir diğer önemli şey ise, gördüğün fırsatları değerlendirmeyi kendine görev edinmendir.

Burada 2 önemli şey var

1- Fırsatları GÖREBİLMEK

2- Gördüğün fırsatları DEĞERLENDİREBİLMEK

Fırsat görmek gerçekten başlı başına bir yetenektir. Senin göremediğin fırsatları görebilen adamlar var, evet. Ama bunlar en zengin adamlar değildir.

En zengin adamlar fırsatları hem GÖRÜP hem UYGUN ŞEKİLDE DEĞERLENDİRENLERDİR.

Arkadaşlarınla laklak muhabbeti yaparken bile "Buradan bir şey çıkartabilir miyiz?" diye düşünmeyi kendine alışkanlık haline getir. Beyin kasların kasılsın, DÜŞÜN.

Bunu yaptıkça görme işinde profesyonelleşeceksin. Kas gibi gelişen bir yetenektir bu.

Uygun şekilde değerlendirebilmek ise başlı başına bir EYLEM sürecidir. Gerekeni yapacaksın.

16- Pazarlamacı Olmak EYLEM Gerektirir.

Koltukta reels kaydırarak ne fırsat görürsün, ne de uygun eylemleri icra edebilirsin.

Üretmeye başlaman lazım. Sonrasında ise üretim yaptığın ortamlarla ilgili mekanlarda ya da platformlarda bulunmalısın. Olay budur.

Fırsatı görün, işin %50'si tamamdır. Ancak devamını getirmediğinde ilerlediğin %50'lik yol da ÇÖP olur.

Gerekeni yapıp EYLEMİNİ ALACAKSIN.

Yeni bir Instagram sayfası kurduysan ve kurumsal bir imaj vermenin sana daha fazla yarayacağını düşünüyorsan. O sayfayı HEMEN kurumsal hale getirmelisin.

Gerekirse internet sitesi yapan tanıdıklarına ulaşacaksın, gerekirse kurumsal postlar nasıl hazırlanır öğreneceksin.

Deneye yanıla düzgün bir dille; Biyografi ve metinler hazırlayacaksın. Nasıl yapacağın hakkında kafanda bir çözüm yolu oluşur, onun üzerinde ilerleyeceksin.

Ama HEMEN ilerlemen lazım, çünkü pazarlamacı olmak hızlı EYLEM gerektirir. Sen değerlendirmezsen, fırsatı başkası değerlendirir.

Çünkü dünyadaki herkesle bir pazarlama yarışındasın.

17- Rakiplerin

Rakiplerin kim biliyor musun? DÜNYADAKİ HERKES.

Herkes ile bir yarış içerisinde.

Bill Gates'i düşün. Ne kadar fazla parası olursa olsun, adama girip "Havadan cebine 10.000 dolar düşsün ister misin?" diye sorsan

Sence HAYIR mı diyecek? ASLA.

Ne kadar hiçbir şey de fark ettirmeyecek olsa, yine de İSTER.

Senin istediğin şeyi dünyadaki diğer her insan da istiyor.

Herkes herkesin cebindeki parayı istiyor, herkes herkesin saygısını ve hatırını istiyor.

Bunun sonucunda da oyununu en iyi oynayan (pazarlamayı en iyi yapan) en yüksek ganimeti alıp çıkıyor. Olay bu.

Sen, istediğin şeyi değerli oluğu için istiyorsun. Bir şeyi değerli yapan nedir? Herkes tarafından istenmesi. Gözünü aç.

Oyununu herkesten DAHA İYİ OYNAMALISIN.

18- Karşılıksız yap

Kitabın başında sana pazarlama yapmayı bir alışkanlık haline getirmeni söylemiştim. Bir şey beklemesen bile kendinden taviz vermeden pazarlamacı bir kişilik olmaya devam etmelisin.

Bir adam sana bir şey vermeyecek olsa bile ona karşı pazarlamayı her zaman KORU. (Kötü izlenimler verme)

Bunu yapmanın 2 sebebi olacak

1- Bu yeteneğini geliştirerek ALIŞKANLIK haline getireceksin

2-ÇOĞU İNSAN BUNU YAPMIYOR.

Düşünsene, karşıdaki adamın tanıştığı kaç kişi full + full güçlü izlenim veriyor ona? Bir yerde hepsi salıp mızızlanmaya başlıyor. Benim MIZMIZLANDIĞIMI göremezsin. Neden? Derdim – sıkıntım yok mu? Tabii ki var, ve insanların çoğundan daha fazla dert tasaya sahibimdir.

Ama bunlar hakkında mızızlanmak yerine; “Şöyle hallederim, böyle yapar çıkarız işin içinden” şeklinde bakıyorum konulara.

İşte bu tavırda olduğum için pazarlamaya odaklanmazken bile pazarlama yapıyorum.

Çünkü diğer insanlar tanıştıkları insanlara bu şekilde yaklaşmıyorlar.

Bir yerde imajlarını çizdirecek hareketlerde bulunuyorlar.

Ben ise bu alışanlığım sayesinde karşımdaki adamda “daha önce görmediği” bir izlenim yaratıyorum. HEM DE KASMADAN.

“Bu adamın çözemeyeceği dert yok, hiç sıkıntı çekmiyor heralde” falan diyor.

Ve bunu yaptığında adamın hayatında ayrı bir yerde oluyorsun. Samimi olmasanız bile o adamın gördüğü 2-3 sağlam adamdan birisisindir.

İnsanlara iyi izlenimler vermeyi alışkanlık edinmiş kişileri düşün.

Elon musk mesela. Kimse hakkında kötü bir şey düşünemez değil mi? Tek bir zayıflık emaresi vermiyor.

Kimse odanın ortasında kafayı yerken Elon’u hayal etmez. Ona bunu yakıştırmaz. Ancak adam senden benden fazla kafayı tırlatıyordur.

Sadece PAZARLAMACI kişiliği gereği kendini bu şekilde lanse etmiyor, gölgeliyor. Zaten bu sayede dünyanın en zengin insanı oldu.

Tesla almayan adamlar, takipçisi olarak ona destek verdi vs. Cebine para koymasalar bile KARŞILIKSIZ YAPTIĞI ‘KENDİNİ İYİ PAZARLAMASI’ onu dünyanın en zengin insanı yaptı. Ayık mevzuu.

19- Karşındakinde Dikkat Etmen Gerekenler

Dünya bir güç yarışı ve herkes daha güçlü olmak amacıyla bir şeyler yapıyor demiştik zaten.

Peki sizi ne DAHA GÜÇLÜ yapar beyler? Bir düşünsenize.

SİZDE OLMAYAN ŞEYLER. “zaaflarınız”

Karşındakinde buna dikkat edeceksin. Onun ‘kız konusunda’ bir sıkıntısı mı var? Sen kızları parmağında oynatıyorsun. Tamam onu kilit.

O alanda üstünsün ve adamın derdinin çözümü sende. Ayrıca kişiliğin gereği saygılı ve yardımseversin. Sana saygılı yaklaştığı sürece her şeyi halledersin.

Bu adamın senin peşinden gelmemesi için DÜNYA ÜZERİNDE TEK BİR SEBEP SÖYLEYEBİLİR MİSİN BANA? SÖYLEYEMEZSİN.

Zaaflarından, problem yaşadıkları konulardan girmen, kurşununu en verimli şekilde kullanman olacaktır.

BURADAN YAKLAŞ. (Zaaf nasıl yakalanır diye düşünüyorsan PSİKOLOJİ : GODMODE kitabını temin etmek için bana ulaş, bu kitabı aldığın için sana ekstra yardımcı olacağım. Twitter : saftecrube)

20- PAZARLAMA ÖKÜZ GİBİ YAPILMAZ

Az önce bahsettiğim örneğe dönelim. Karşındaki adamın zaafının kızlar olduğunu fark ettin diyelim. Bir zaaf fark etme ustasısn.

Direkt adama dönüp “Kardeşim bak, bu kız denilen varlıklar evrimsel psikoloji gereği şu hareketleri yapan erkeklerden....”

ÖFFFFFFF

Okurken bile canın sıkıldı değil mi? Bir de karşındaki adamı düşünsene.

Yanındaki adam senin ZAYIF YÖNÜNÜ bulmuş, evet senden daha üstün olabilir. Ama böyle LAPS diye konuya girmesi kendin RAHATSIZ HİSSETTİRİR SANA değil mi?

“Kimi ezikliyorsun sen aq, laf anlatmanı mı istedik? İyi ki bi zayıf yönümüzü yakaladın.” Falan dersin. Bir psikoloji üstadı olarak söyleyebilirim ki bu karşındaki adamın savunma mekanizmalarını kaldırmasına ve sana karşı KAPALI olmasına sebep olur. Savunma durumundaki insandan bir şey alman neredeyse imkansızdır.

Çünkü KARŞI – KARŞIYASINIZ.

Bir adamdan bir şey alman için, ya o senin ARKANDA olacak ya da sen onun YANINDA olacaksın.

21-Yanında Olmak

Aynı örnekten devam ediyorum. Şimdi size gerçek bir pazarlamacı olarak benim bu konuya nasıl giriş yapacağımı göstereceğim.

Telefonuna bakıp sırtıttığını düşünelim ya da bir burukluk falan. Kızla konuştuğunu da biliyorsun.

Fark etmez, yine de “Kızla konuşuyorsun değil mi?” diye gir.

“Hee nerden bildin?” Diye ilerler %90 konuşma.

“Bir zamanlar ben de böyle sırtırdım, bilirim haha” falan de geç ya da hüzünlüyse “Sen suratını kolay kolay asan bi adam değilsin, sıkma canını. 2 ay sonra hatırlamayacaksın bile” falan dersin.

Üstünlüğü koruyuşu görüyor musun? Doğaçlama olarak biraz zorlanalım misal.

“Kanka kaç aydır istiyorum ben bu kızı bozuk atıyor şimdi nasıl unutayım allah aşkına” demiş olsun. Harbiden de üzülsün.

“Sen biraz takıl bana, öyle ortamlara gireriz ki ufkun açılır. Bu günlere güleceksin ileride”

Savunma durumunda değil, yardımcıyım, güçlüyüm.

Bu adam bundan sonra benim YANIMDA.

22- Dönüm Noktası

Buraya kadar size paradan bağımsız bir şekilde pazarlamayı anlattım beyler.

Şu anda bir dönüm noktasındayız. Buraya kadar PAZARLAMA denilen kavramın paradan da satıştan da daha üstün bir kavram olduğunu, bu iki kavramınsa işin sadece %5 -%10'u olduğunu anlamış oldunuz.

Pazarlama bir hayat stilidir, kişiliğe eklenen bir modifiyedir, kendinizi en iyi halinizle insanlara yansıtmayı edindiğiniz bir beceridir.

Bu beceriyi ne kadar geliştirirseniz, satış ve para kazanma konuları BİR O KADAR KOLAYLAŞIR.

Bu bilgiler beyninizde yer ediyor. Bu noktadan sonra ise işin küçük ama asıl kazancı getiren kısımlarına giriş yapıyoruz.

Buradan öncesi asıl aksiyonun döndüğü değil, ama olmazsa AKSİYONUN OLMAYACAĞI kısımdı.

%100 BİÇİMDE içselleştirmeni istiyorum.

Şimdi ise az eforla çok kazanç sağlayacağın kısma giriyoruz. PARADAN konuşacağız.

Dönüm noktası DİRETK SATIŞTIR.

23 – İnsanlar Neden Sana Paralarını Veriyorlar?

Bunu hiç düşündün mü? Adam sana verdiği 200 lirayla karnını doyurabilir, üstüne bir tişört alabilir. Ancak bunları yapmaktansa o parayı sana vermenin daha önemli olduğuna ikna ediyorsun insanları.

Olay bu.

“Bu parayı bana vermen, karnını doyurmandan ya da üstüne bir tişört almandan çok daha önemli.” Adamlar buna ikna oluyorlar.

Peki nasıl?

DAHA FAZLA KAZANCAKLARINI DÜŞÜNEREK. Sen aslında adamı buna ikna ediyorsun.

Bir tişört alırken bile adam üzerine yakışacağı, üşümeyeceği, daha güzel gözükersen daha fazla geridönüş toplayacağını düşünerek alıyor o tişörtü.

Sen ise adamlara daha fazla kazandırmayı vaat edeceksin her zaman. Olay burada.

Biz kazanan ve kazandıran insanlarız. Ben kendimi böyle tanırım, benimle olan adam her zaman kazanır. Nemalanmamasının imkânı yok. Bu da bizi bir sonraki konuya getiriyor.

24- Vaat nedir? Nasıl verilir?

Daha önce söyledim ancak bunu açıklığa kavuşturmam gerekiyor.

Ben bugüne kadar kendim inanmadığım TEK BİR KELİME laf etmemişimdir beyler. Söylediğim her şeye İNANIRIM. Bazı durumları kurtarmak adına lafı eğip büktüğüm olmuştur ancak asla ve asla yalan söylemem.

Karşımdaki adamın 100 lirasını almak için deli gibi vaat vermem. Seni şöyle böyle güzel yerlere getireceğim edebiyatı yapmam. Bu DOLANIRICILIKTIR.

Ben bir adama ‘kazanacaksın’ diyorsam, kazanacaktır. Buna içten şekilde inanırım.

E-ticarete girmek isteyen ve senin yaptığın pazarlama + güçlü imajından dolayı para ödemeye hazır bir insan olduğunu düşünelim.

“Kesin biliyordur, bana kazandırır” dedi ve sana geldi.

Bu adama “Hayır bilmiyorum, başkasına git mi diyeceksin?” imkanı yok.

“Tamam, sen bu konuda çok geliştirip satışlarının fırlamasını sağlayacağız” diyeceksin.

Ödemeyi alacaksın. İhaleyi aldın, bitti.

Şimdi sırada yeni bir challenge’ın var. Dolandırıcı yaftasını kendine yakıştıramıyorsan NE YAPIP EDİP o adamın işinde ilerlemesine vesile olmak zorundasın.

Tanıdıklarını arayacaksın, networküne bakacaksın, onlardan işin püf noktasını öğrenip adama aktaracaksın ya da GEREKİRSE KENDİN ÖĞRENİP ADAMA ÖĞRETECEKSİN

Benim böyle iş alıp da, sıfırdan kazandırdığım çok adam olmuştur. Önceki derslerden unutma, lafının bir ağırlığı var, imajını çizdiremezsin.

Olacak derken “Şöyle böyle yaparız kesin hallederiz” diyeceksin içinden. Bu şekilde vaat vereceksin.

Konu hakkında bir bilgin yoksa, ama başaracağına inanıyorsan karşıdaki adama “Seni sektörün en büyüğü yapacağım” diyeceksin. Buna yürekten inandığında karşı koyacak hiçbir insan yoktur.

“Nasıl yapacaksın?”

“Bu işin püf noktaları var, bunlara en optimal şekilde oynuyarak seni en üst seviyeye çıkaracağız. Gerekli takibi yapan adamlarım olacak, tek bir şeyin aksamadığından BİZZAT BEN emin olacağım.” Al.

“Bilmiyorum aslında, birkaç kişi bulacağım ve hallederiz bir şekilde. Konuya çok hakim değilim, ama kesin bizde bu iş”

İkisi de aynı şey, ama işin içine İNANÇ kattığında seyrin nasıl değiştiğini görüyorsun değil mi?

Vaat vermek yalan söylemek değildir, dolandırıcılık değildir.

Vaat inanarak, yırtıcı şekilde verilir.

Müşterilerine vaat verirken dediklerine sonuna kadar İNAN.

Gereken her şeyi yapıp işin içinden çıkacağına dair en ufak şüphen olmasın.

25- Yeni gelenlere her zaman DAHA ÇOK ODAK ayır.

Artık pazarlamacı bir kişiliksin ve tanıştığın neredeyse herkes senin hakkında iyi bir izlenime sahip.

Herkesse aynı mesaiyi AYIRMAYACAKSIN.

Yeni müşterilerine her zaman daha çok odak ayıracaksın. Diğerlerine verdiğin onca zaman ve mesaiyi niye verdin? Niye hatırlattırdun? Niye babacan bir tavırdan yaklaştın?

Bırak onları, bir süre beklesinler. Çünkü zaten gerekli pazarlamayı yapıp hatırlattırdun. Kimse seni yanlış anlamaz. “İş vardır, müsait olunca döner. İyi adam çünkü biliyorum, aksatmaz bizi” derler.

Ama yeni gelen insanları öne alıp onlara daha çok vakit ayırırsan, daha fazla insan kazanırsın. Daha fazla nakit kazanırsın. Daha çok büyürsün değil mi?

Onlar daha %0 ile geliyor sana, diğerlerinde %85 bir yol yürümüşsün zaten.

Sen sıfıra odaklan.

Onu 'o anlık' öne kayır. Yeni insanlar = Yeni dostluklar, takipçiler, kazançlar.

26- Pazarlama, Yapılan İşten ÇOK DAHA ÖNEMLİDİR.

Yaptığın iş ne kadar iyi olursa olsun, insanlara ne kadar kazandırırırsan kazandır.

İnsanlar ne kadar memnun kalırlarsa kalsınlar, sana ne kadar saygı ve bağlılık duyan müşterilerin olursa olsun.

PAZARLAMASINI YAPMAZSAN O İŞ BİTER.

KAZANDIRMAZ.

NOKTA.

Bu kadar.

Bir işi ne kadar yaptığın önemli değil, pazarlamasını her zaman daha iyi yapacaksın.

İşinde %70 iyiysen, pek bilmediğin bir alansa pazarlama kısmına %100'ünü vereceksin.

İşinde %100 iyiysen pazarlaman %150 olacak.

Yoksa sen küçük dünyanda istediğin kadar iyi iş çıkar, KİMSE GÖRMEZ.

İnsanlara göstermekse senin yükümlülüğünde olan bir şey. Yaptığın işin pazarlaması ve yeni insanları arana katman her zaman senin sorumlulukların arasında BİRİNCİ SIRADA OLMAK ZORUNDA.

Pazarlama olmazsa müşteri akışı gerçekleşmez.

Yeni müşteri gelmezse para gelmez.

Para gelmezse İŞ BİTER.

Olay bu kadar basit.

Yaptığın işi PAZARLAYIŞIN, işinden daha önemlidir. Buna odak ayıracaksın.

27- Baştakiler SADECE Pazarlama Yapar.

Bu muhabbetin önemini TAM OLARAK BU BAŞLIKTA AYIKACAKSIN.

Bir şirket sahibini düşünmeni istiyorum, adam sıfırdan iş kurmuş olabilir. İşin her sürecindeki her detayı biliyor olabilir.

Adam yönetmekte üstüne kimse çıkamaz belki de.

Peki bu adam işin herhangi bir kısmına dahil olur mu? 100'lerce adam yönetir mi?

Filmlerde, dizilerde böyle bir şey gördünüz mü? Harvey Specter Dava dosyasını 'Adam gibi' inceleyip araştırıyor mu? Yoksa bunu yardımcılarına yaptırtıp, gerekli bilgileri alıp sadece bir göz mü atıyor?

Hiçbir şirket sahibi işi kendi yapmaz beyler, adamları yönetmez. Yönettiği 5 adam vardır, bu 5 adamı yönetir sadece. O kadar. Onlardan gerekli bilgileri alır ve gerekli yönlendirmeleri sadece bu 5 kişiye yapar, gerisini onlar halleder.

Peki ne yapıyor bu adamlar? Tek yaptıkları sadece TOPLANTI. Yani pazarlama.

Yeni müşterilerle, yeni bağlantılarla, yeni işleri şirkete getirmekle, yeni paraları kendilerine bağlamakla... Sadece bunlarla ilgileniyorlar.

Yeni insanlara sadece kendilerini, şirketlerini pazarlıyorlar.

Parayı, müşteriye, işi alır. Altındakine yaptıır. Olay budur.

- 1- Yeni müşteri bul
- 2-Pazarlama yap
- 3- Kasaya parayı at.
- 4- Söyle işi halletsinler.

Döngü budur. (Bazen 1. Ve 2. Maddeler yer değiştirebilir)

Ama burada önemli olan, baştağinin %90 oranında pazarlamaya odaklanmasıdır.

İşte bu kadar mühim bir konu.

‘oha abi harbiden haa’ falan oldunuz di mi :D

Hahahahahahah

Seni çok güçlü bir pazarlama makinası haline getiriyorum.

28-Satışın ALTIN kuralı

Beyler, gerekli güçlü imajı gerek kişisel gerek tüzel kişilik bağlamında kurduğunuzda insanların size KENDİLERİNİN GELMEYE BAŞLADIKLARINI göreceksiniz.

Bu noktada zaten onlara cevap vermeniz onlara kendilerini değerli hissettirmeye yeterli olacaktır. Çünkü güçlü, yoğun ve kazandıran sizsiniz.

Bu noktada özel olarak konuşarak ekstra efora giriyorsunuz, bu nedir demiştik? Satış.

Adam zaten etkilendi, sana geldi. Burada yolun çoğu tamam. Şimdi satış vakti.

Satışın altın kuralı insanlar bir şeyler hissettiği anda onlarla antlaşmaya varmaktır.

SICAĞI SICAĞINA. Satış sıcak yapılır.

O an orada kapatacaksın. Kapatamasan bile bir söz isteyeceksin ama ezikçe olmayacak.

“tamam ne zaman diyelim” - “Yarın öğleden sonra”

“Tamamdır yarın haberleşiriz”

29- Patronun Konuşması İşleri Çok Daha Hızlandırır

Bir alt kademe elemanın ya da otomatik mesajın cevaplamasındansa patronla özel olarak görüşme, insanlarda bir heyecan ve özel hissetme duygusu yaratır.

Altındaki insanlar gayet güçlü ve saygılı bir iletişim içerisinde olabilirler. Ancak bir uyumsuzluk söz konusu olduğunda DİREKT patronun gelip konuşması, GARNATİ SATIŞ gibi bir şeydir.

Adamlar zaten güçlü imajdan dolayı geldiler, direkt gücü yaratan kişiyle muhatap oluyorlar.

Bunun için ‘vakit ayırdığından dolayı’ bu kişiye yakın durmak isterler. Kırmazlar, çünkü hayat bir güç yarışıdır.

Kimse en büyüğü sinirlendirmek istemez.

Tek başına farklı kişiliklere bürünerek mi yaparsın bunu ya da beraber çalıştığın kişilere bu yöntemi mi anlatırsın bilmem.

Ama bir ‘Yoğun ve en büyük’ imajı pazarlaman işlerini çok çok kolaylaştırır.

Zaten büyük ihtimalle yoğun ve güçlü bir insansın, bunu kullan. Öne çıkar. Yalan söylemene gerek yok, BELİRTMEN yeterli olacaktır.

30-Satış Yapmadığın İnsanlara Bir Not Bırak

Her satış sonuca bağlanacak diye bir şey yok, ancak NEDEN DAHA SONRA BAĞLANMASIN Kİ?

Adamı %100 ikna edememiş olabilirsin ancak; bu o süre boyunca hiç etkilemediğin anlamına mı gelir?

Belki %85'ten girdin ve %97'de çıktın. O son %3 olmadı. Olamaz mı olabilir?

Direkt “tmm, olmadı” diyip çıkmak mı gerekiyor? Bu MALLIKTIR.

“Tamamdır Memduh Bey. Çok memnun oldum. Bu konuştuğumuz iş haricinde, web sitesi tasarımı konusunda herhangi anlık çözülmesi gereken bir problem, ya da sorunuz olursa bana ulaşabilirsiniz. Numaram budur. Sizinle artık bir tanışıklığımız oluşuna çok memnun oldum. Bunu da sakın ücreti mukabilinde söylediğimi düşünmeyin. Ben de artık bir kardeşiniz; arkadaşınız olarak buradayım”

Tamaaaaaaam. Gerçekten imajını çizecek bir şey yapmadıysan bu adam bir sıkıntısı olduğunda seni arayacaktır.

1-2 işini çözdükten sonra da web sitesi konusundaki çalışılacak adam zaten sen olursun. Başkası aklına bile gelmez.

Satış gelmediyse bile bir not bırak. Akla gel.

31- Hayır Kurumu DEĞİLSİN

Şimdi not bırak dedim diye herkese gülücükler ve gereksiz yardımseverlikler de yapmamanız gerekiyor.

Aranızdan bazılarınız yapacak çünkü biliyorum, yapacağınız hatayı baştan düzeltiyorum.

Eğer adam çok da istekli değilse, sana takdirini tam göstermeyip sadece laf çevirdiyse arkasından koşmana gerek yok.

Bu durumda not bırakırsan “Senin beni aramana ihtiyacım var” demiş olursun.

Ama sana saygısını gösteren ve bunu olabildiğince belli eden kişilere bırakırsan;

“Olmadı, ama seni sevdim. Bu yüzden ileride bir sıkıntın olursa sana yardımcı olacağım” demiş olursun.

Verdiğin imaj farkını görüyor musun? İşte bu çizdiğimiz GÜÇ, PAZARLAMADIR.

Güçsüz durumdaki kimse bir şey satamaz.

Hayır kurumu olma.

32- Reyon Görevlisi Değilsin.

Bir mağazaya girdiğinde reyon görevlisi KUYRUK gibi arkana takılır, “şuna baktıysanız yardımcı olayım”, “Bedenini getireyim” cart curt bir ton can sıkıcı muhabbet yapar değil mi?

İşte bunlardan olmayın beyler. Bir sonraki başlıklar olan ulaşılabilirlik ve HAFİF AMATÖRLÜK başlıklarında buna değineceğim.

Siz mağazaya girdiğinizde “Kesin bir şey alacağım” diyerek mi giriyorsunuz? Hayır.

Ama reyon görevlisi arkanda kuyruk olduğunda “Kesinlikle çıkacağım buradan bir şey almam bi rahat bırakmadı” diyorsunuz değil mi?

Halbuki bi salsa belki 3-5 parça bir şey alacaktın. İşte sıkıntı bu. REYON GÖREVLİSİ MODU.

İşin sanal ya da reel, ne olursa olsun. Fark etmez. Sen zaten karşıdakinin, kapından içeri girmesini sağlayarak yapacağın pazarlamayı yapmış oluyorsun. Bunun üstüne kapından giren adama direkt bir şeyler satmaya çalışma. Bu adamları caydırır.

Belki sadece 1-2 şey sormak için sana geldi, belki bakacak edecek kafasına eserse alacak. Bİ SAL ADAMI. İki muhabbet et, zaten gerekli pazarlamayı yapmışsın ki sana gelmiş.

Direkt “Paranı alıcam” modunda yaklaşma kimseye.

“şöyle yapabilirsin, böyle ilerleyebilirsin, ever bu konu şöyledir” de geç.

Sonrasında “Bir şey kafana takılırsa bana söylersin” de ve SAL.

Bu kadar AÇ gözükmen insanları senden kaçırır. Az rahat ol.

Aynı abaza erkeklerden kaçan kızlar gibi kaçarlarda senden. Ama rahat olursan %70 geridönüş toplarsın. Çünkü pazarlaman sağlam.

Satın almak istersen gel, sorun olursa yine yardımcı olurum, serbest bırakıyorum seni.

Bırakın insanlar KENDİ KARARLARIYLA alsınlar. Pazarlama ile zaten yönlendiriyoruz onları.

33- Ulaşılması ZOR ama ULAşILABİLİR ol.

Ulaşılabilir olman önemlidir. Müşteri ya da normal şartlarda görüştüğün ve tavladığın bir insan.

“Bu adam çok yoğun ancak ihtiyacım olduğunda benim yanımda olur” mesajını vermen lazım insanlara.

Böylece hem seni boş yere rahatsız etmezler, hem de onlara bir GÜVEN aşılamış olursun.

Tam bizim istediğimiz kıvamda.

İnsanları çok boşlama, az konuş öz konuş, yanlarına ol.

Gereksiz muhabbetlerle seni kitlemeye çalışırlarsa cevap verme. Sonra “Niye yazmadın” derlerse “İşim vardı, daha önemli bir mevzu olsaydı dönerdim” falan dersin.

Ben iş adamıyım aq, oturup herkesle muhabbet edecek zamanım yok ve bunu herkesin bilmesi gerekiyor.

Bana ulaşabilirsin, biraz zaman alabilir ancak boş muhabbete tutamazsın.

Ulaşılması ZOR, ama ULAşILABİLİR olacaksın.

34- Hafif AMATÖRLÜK Bu İşin Tuzu Biberidir

Hafif amatörlük ne demek abi?

Bugün kurumsal herhangi bir yerden bir ürün aldığında, karşında muhatap olabileceğin hiç kimseyi göremiyorsun aslında.

Kıyafet şirketi, internet sitesi, Instagram sayfası, kombici vsvs.

Herkes oraya dikilmiş birer KUKLA gibi duruyor ve seninle muhatap olmak sadece işlerini zorlaştırıyormuş gibi duruyor değil mi?

İşte bu full kurumsallık insanları kendinden soğutur.

Bu yüzden işin içine biraz SAMİMİYET katman gerekiyor.
Amatörlükten kastım budur ve çok iyi bir şeydir.

İnsanlara sadece satış odaklı ve kurumsal ağızla yaklaşma. Biraz muhabbet de et.

Biraz dinleyip onayla, “Hmm o zaman senin şu konuda bu yeteneklerin vardır” vs vs.

At araya bir şeyler. İnsanlarla aranda görünmez bir bağ oluştur.

Bu seni diğer her yerden ayıracak ve insanlar karşılarında başka bir İNSAN gördüklerinden her zaman seni tercih edecekler.

35- Herkesin Pazarlama Stili Farklıdır

Farkındaysan sana hiçbir cümle ya da spesifik olarak yapman gereken bir şeyin örneğini vermedim.

Bu zamana kadar verdiğim örnekler sadece ve sadece TAVIR örnekleriydi.

Çünkü herkesin pazarlama stili farklıdır. Bu işte en iyi olarak Jordan Belfort'u görüyorsan hiçbir zaman TAM ANLAMıyla Jordan Belfort olamayacaksın.

Beni görüyorsan hiçbir zaman TAM ANLAMıyla BEN OLAMAYACAKSIN.

Çünkü herkesin pazarlama stili farklıdır ve herkes KENDİNE GÖRE bir tarif ortaya koyar. Zaten senin için de en iyisi budur. Belli başlı bazı temelleri aldıktan sonrası tam olarak sana kalmıştır.

Bunlar; Güleryüz, güçlü imaj, pes etmemek, sattığın şeye inanmak gibi şeylerdir.

Bunları temel aldıktan sonrası sana kalmıştır çünkü pazarlama olgusu kendi içinde DOĞAÇLAMA BARINDIRIR.

Her insan farklıdır ve bu farklı insanlara pazarlama yaptığın sürece sana farklı sorular yönelteceklerdir.

Bu da seni farklı durumların içerisine sokacaktır. Hepsinde işine yarayacak belli bir formül yoktur.

Bunların içinden DOĞAÇLAMA yaparak nabza göre şerbet vermeyi öğreneceksin.

Dediğim gibi bu yaptıkça gelişen bir yetenektir.

Ve senin için en iyi olan pazarlama yöntemi, cümleleri, hareketleri, tam olarak SENİN ÜRETTİKLERİNDİR.

Bu kitabı TEMEL al ve üstüne koy. Kimsenin cümlelerini kopyalamana gerek yok. Bendensin, BAŞARIYA YÜRÜYECEKSİN.

36- Geribildirimler

Senden hizmet almış ve bundan memnun kalmış müşterilerinin geribildirimleri, referansları çok önemlidir.

Bunlar başlı başına ayrı bir pazarlama malzemesidir.

Geribildirimlere çok önem ver, bunları yaptığın işte öne çıkar. Sana referans olan büyü müşterilerinle bağını; abi – kardeş ya da arkadaşlık seviyesine çek.

İnsanlar sana baktıklarında referans görmezlerse; 1’e 1 muhabbete girmedığın sürece kendi halinde takılan bir şizofrenden farkın kalmaz.

Yaptığın işin insanlar tarafından talep görüp memnun kaldıklarını insanlara göstermense işini çok ama çok kolaylaştırır.

Bu “Sektörde bilinen isimiz” muhabbeti de başlı başına “Herkeste referansımız vardır, çok iş yaptık” demektir zaten.

Sahte geribildirim üretmen gerekiyorsa onu bile üretebilirsin. Sen insanlara kaliteli bir hizmet sunuyorsun ancak insanların içi rahat değil, onları bu kuşku durumundan kurtararak işleri hızlandırıyorsun.

Yardım ediyorsun. Kazanıp kazandırıyorsun.

37- Müşteriye ÖZEL olma

Burada anlatacağım konu, yukarıdaki AMATÖR OLMA başlığı altında anlattığım “samimiyet” konusunun üstüne ekleme yapmak ve kafanızda daha iyi oturmasını sağlamak amacıyla yazılacaktır.

Her müşteri ÖZELDİR beyler, hepsinin sizden beklentisi ve istedikleri genel doğrultuda paralellik gösterse de, birazcık ‘ona özel olma’ durumunu katmanız lazım.

Size daha önceden anlattığı bir dert ya da sıkıntısı var ise, normalin dışında bir muhabbet geçmişse bunu hatırlamalısınız.

Mesela ev kiralama sürecinde olduğunu söyledi sana diyelim. Bir sonraki mesajlaşmanızda “Yeni evinden mi yazıyorsun” de.

Ya da “Tamam ben bir sordurayım tanıdıklara” vs de. Adamla biraz ÖZEL olarak ilgilen.

Bunun için de gerçekten insanlara kazandırmak istemelisin. Yoksa aklında kalmazlar. Gün içerisinde yüzlerce insanla muhatap olduğunuzu bilip, onu hatırlamanız insanlar üzerinde çok güzel bir etki bırakacaktır.

Biraz ‘ona özel’ olun. Bu sadece müşteri değil, kendinizi pazarladığınız herhangi bir ortamda geçerlidir. Arkadaşının arkadaşı “Harbiden dinlemiş ev muhabbetini hatırlıyor” der. Gözünde ayrı bir yere koyar seni.

Aynı şekilde adamın kişisel değerleriyle dalga geçme, neyin onu rahatsız edebileceğini bil.

Sıkıntılarını tahmin edip güzel bir edayla onu yönlendirmek ayrı, RAHATSIZ ETMEK APAYRI şeylerdir.

Dikkatli ol.

38-Oyunun Güzelleşmeye Başlayacağı Yer

Artık o kadar fazla insana pazarlama yapıp o kadar fazla insanı yönlendir ki, normal konuşman = pazarlama dilin olsun.

Bu levele geldiğinde sadece GÖRÜNMEN insanların seninle iş yapmak istemeleri için yeterli olacaktır.

Bu noktada artık işinden çok KENDİN ön plana çıkacaksın. Hani diyordum ya ailene / arkadaşlarına / kızlara kendini pazarlarsın DA; İş dünyasında işini pazarlarsın diye.

Artık o kadar SAĞLAM bir adam olacaksın, sağlam bir dilin olacak ki insanlar bu sağlamlığından etkilenip SİRF SEN VARSIN DİYE seninle aynı masada olmak isteyecekler.

İşte bu, SAYGI SEVGİ VE SADAKATİN tavan yaptığı noktadır. Buraya geldiğinde her şey çok çok daha farklı olacak. Bunun için de bir o kadar pratik yapman gerekiyor.

Daha çok insanla muhatap olman, kendini daha iyi açıklaman, daha iyi bir YÖNLENDİRİCİ (manipülatör) olman gerekiyor.

Olay burada kopuyor. Oyun buradan sonra seni başka dünyaya götürüyor.

39- HER GÜN YAPMAK ZORUNDASIN

İstedikin maddi manevi herhangi bir Şey var ise, onun için pazarlama yapman ŐARTTIR.

Pazarlama yapmadan ne cebine paranı koyabilirsin ne de istedikin herhangi bir ricayı yerine getirebilirsin.

Ne de PAZARLAMA YETENEĞİNİ GELİŐTİREBİLİRSİN.

İstedikin bir Şey olduğunda bunun için her seferinde çıkıp DİRETMEK ZORUNDASIN. Unutma.

Bu yüzden hiçbir zaman erinmeyeceksin, gereken pazarlamayı yapmak için yerinden kalkacaksın. Çok fakirlik görmüş tiplerden zengin ve sağlam adamlar çıkıp İKNA KABİLİYETLERİNİ konuőturabiliyorlar fakat ORTA KESİMDEN bu derece fazla adam çıkmıyor. Fark ettiniz mi?

Neden, çünkü fakir adam istedikini almak için yerinden çıkıp insanları ikna etmeyi, yönlendirmeyi öğrenmek zorunda kalıyor.

Sen de kendini bu duruma sokacaksın. İstiyor musun? O zaman her seferinde elinden gelen en iyi pazarlamayı yapmak ZORUNDASIN.

40-PROFESYONELLİK

Amatörlük dedik, samimiyet dedik. Ama asla ve asla yaptığın iş hakkında amatörlük ibaresi göstermeyeceksin.

Bizim bahsettiğimiz amatörlük, “Haha otomatik mesaj sistemi kullanmıyoruz, karşınızda bağ kurabileceğiniz bir insan var. Ne kadar tatlı değil mi?” amatörlüğü. İşimize yarıyor.

Ancak iş kısmında amatörlüğe girersen insanların senin hakkında güçsüz ve elinin altından gelen işlerde “kalitesizlik” beklerler.

Bu yüzden gerek yaptığın işlerde her şeyin yerli yerinde olmasını sağladığından emin olacaksın.

Gerekirse çıkıp insanlara ne kadar düzgün ve profesyonel çalıştığını bizzat kendin göstereceksin.

Eğer bir teşbihçi işletiyorsan ve aldığın sipariş var ise. O siparişin o gün kargoya verildiğinden emin olacaksın, müşteriye paketlerken video ya da mesaj gönderebilirsin.

Ya da tesbihlerinin ne kadar ÖZENLE hazırlandığına dair bir reels videosu çekebilirsin. Kendi işine bir şekilde PROFESYONEL OLDUĞUNU GÖSTERMEYİ yedireceksin. Çok önemli.

41- GÜVEN VERMEK

Müşterilerine ve insanlara vereceğin güveni nasıl kuracaksın?

Önceki başlıklarda anlattığım geridönüşün pazarlamasını yapmak, güven vermenin örneklerinden bir tanesi.

Seninle iş yapıp eline ürün geçmiş ve ürünün kalitesini tasdiklemiş insanları gösterebilirsin.

Bunun dışında güvenilir olduğuna dair konuşmalar yapman başlı başına bir iş yapar. Trendyol marketin varsa ya da Instagramda satış yapıyorsan postlarının sonuna “Ödemeniz gerçekleştikten 15 dakika sonra paketinizin kargoya verildiğine dair bir mesaj gelir.”

Ya da “Kalitemizden memnun kalmayan İLK müşterimiz olursanız size özel olarak bir geridönüş sağlayacağız” gibisinden yazılar yazabilirsin.

Bunun dışında kendim e-ticarette uğraştığım dönemlerde arkadaşlarıma boş siparişler verdirtip rakamlarımı yükseltmiştim. Günde 10 tane sipariş veriyordum.

Reel ticarete ise kendini pazarlama kısmında anlattıklarımı iyice sindirip uyguladığın zaman karşıdaki insan; “Bu kadar sağlam bir adam milleti dolandırmayı kendine yakıştırıyorsa büyük PİYANGO çıkar” der.

Sen bir pazarlama üstadısın. Kendine güveniyorsun. Neden insanlar da sana güvenmesin ki?

42- İnsanları Kendine bağlamak

Senden bir kere mal alan bir adam düşün. Hangi konuda olursa olsun. Eğer sıcıp batırmazsan, ürününün kalitesi 'Ehh işte, idare eder' kalitesinde olsa da

Aynı türde bir mal için tekrar SANA gelecektir.

Çünkü insanlar bilinmeyenden ölesiye korkarlar. Yeni bir şeyler denemeleri için ya elindekinin kalitesizleşmiş olması da ya yeni çıkan ürünün / adamın onu ÇOK MEST ETMİŞ olması lazımdır.

Bunun yanında bir de adamla özel olarak ilgilenirsen, aranızda en ufak bir bağ bile kurulursa; O adamın aklına DİREKT olarak sen gelirsın.

Bunun dışında kurumsal yerlerle çalışması adama fazla önem verilmeyeceğı, aradığına direkt çözümünü söylemesi için ASIL adama yönlendirilemeyeceğı anlamına geliyor.

Sende ise bu yok. Direkt problem çözücü sensin. İşte bu ve bunun gibi artıları müşterilerine ara sıra hatırlatacaksın. En iyisi olduğunu göstereceksin.

Bir kere iş aldıktan sonra müşterilerini kaybetmen çok ama çok zor. Harbiden çok büyük bir hata yapıp adama büyük kaybettirmen gerekiyor.

İşi al, profesyonel ol, hatırlat, müşterin sana BAĞLI kalsın.

43- Her müşteri başının tacı değildir

Asla ve asla para kazanacaksın diye hak etmeyen insanlara hizmet sağlamaya, mal satmaya çalışma.

Adam sana saygısızlık yapıyorsa, dili bozuksa senden asla hizmet alamayacağını bilmeli.

Seni parasıyla satın almıyor, sen onun kazanmasında ona yardımcı oluyorsun. Aranızdaki ilişki tam olarak böyle.

Onun parasına kalmadın, gider 2 gün şehrin altını üstüne getirir; yeni ve saygılı adamlar bulursun ve onlara KAZANDIRIRSIN.

Bozuk müşterilerle çalışman, senin kendine olan saygını azaltmakla birlikte veriminde düşüş yaşatacak.

Sen zaten saygılı ve hırslı bir adamsın. Bunun karşılığını sana tam olarak kim vermiyorsa, güle güle. Bitti. Kazanamazsın ben yokum.

Tavrın tam olarak bu.

Efendi ol, canımı ye. Dilini edepsiz eylersen hayatının en büyük fırsatını kaçırsın.

44- İnsanlara ARTILARINDAN bahset

Çoğu zaman insanlar EKSİK gördükleri yönlerin aslında ARTILARI olduklarının farkında değiller.

“Abi yaşıım küçük nasıl olacak”

“Abi çok kişiyle çalışmıyorum nasıl olacak”

Ben zamanında bir ortaklığı tam olarak bu sizin EKSİK görüşünüz yaş muhabbetinden aldım.

İş görüşmesinde belliydi, adam yaşıımı sorguluyordu ve ben de 20 civarıydım. “Okulun var” muhabbetleri vs. Gereken eylemi alıp lafa girdim.

“Şunu belirtmek istiyorum X abi. Evet yaşıım küçük, evet okulum var. Haklısın ve bu haklılığından dolayı bir şüphe içerisindeyim. Bunu anlıyorum çünkü benim gibi kaç tane GENÇ adam ortaklık kurmak üzerine bu kapıdan girmiştir ki?

İşte olay burada, benim gibi kaç tane genç gördün? Ben akranlarımdan farklıyım. Ben sadece ve sadece iş yapmak istiyorum. Senin gibi hırslıyım.

Evet okulum var, ama benim sadece okulum var ve önüme çıkan bir engel değil. Bu ne demektir biliyor musun? Tüm vaktimi BU İŞE AYIRACAĞIM anlamına geliyor. Gencim, enerjim yerinde, geceleri uyumuyorum. Sen evlisin, bundan da ayrı sorumlulukların var. Sen onlarla ilgilenirken ben TAM OLARAK işimizin düzgün yürüdüğünden emin olmak için başında duruyor olacağım.

Neden, çünkü YAŞIM GENÇ. Ve tek isteğim bu işin ikimize de çok fazla kazandırdığını görmek. İşte sırf bu yüzden beraber çalışmamız EN İYİSİ olacak.”

Hala çok sevdiğim bir abimdir kendisi ve şu an işlerimiz ya da dostluğumuz devam ediyorsa; size şu an anlattığım pazarlamayı yapmamdan dolayıdır.

Gereken eylemi alın, ARTILARINIZI ANLATIN.

Kendinizi boş yere küçük düşürüyorsunuz. Aslın bizim gibi GENÇ ve PIRIL PIRIL, aslan gibi adamlarla iş yapılır.

ARTILARINIZI ANLATIN

Çocuk gibi büzülüp kalmayın

45- Satışı Başladıktan Sonra İş Tamam değildir.

Satış yaptıktan sonra karşı tarafı bir umursamazlık halinde ASLA VE ASLA bırakmayacaksın.

1- Çünkü bu bizim karakterimize yakışmaz

2-Adam bunu bir kere hisse derse sana bir daha gelmez.

“Verim işi, savaşarak yarımağız yaptılar” der. Çevrene de kötü referans olur.

Karşı taraftan bir geridönüş isteyebilirsin

Ürünün hakkında soru sorabilirsin

Sana yazdığı mesajlara aynı gün cevap verebilirsin, süreçten güzel bir şekilde bahsedebilirsin.

Ancak asla ve asla “paramı aldım, yiyeyim şunu; bir ara hallederiz” tavrında olmayacaksın. Bir daha aynı adamı bulamazsın. Saygısını yitirirsin ve bir insanın sana olan saygısını yitirmesi bu hayattaki en kötü duygulardan bir tanesidir.

Bir satış yaptıysan, gereğini yapacaksın. Üzerine düşeceksin. Bu seni daha da sağlam yapacaktır.

46- Pazarlama KORKARAK YAPILMAZ

Korkakça pazarlama yapacağına hiç pazarlama yapma daha iyi.

İnsanları, diğer insanlardan daha iyi olduğuna ve seni seçmeleri gerektiğine ikna ediyorsun. Ama bunu yaparken KORKAKÇA TAVIRLAR mı sergileyeceksin? Kimden çekiniyorsun tam olarak?

Bakın beyler karşınızdaki adamlar sizden bir 'eminsizlik' durumu ya da 'kendine tam güvenmiyor olma' emareleri alırsa asla ve asla sizinle iş yapmayı düşünmez.

Ailene tatile gideceğini söylerken bile başına bir şey gelme olasılığını yok sayıyorsun, boş yapmayın diyorsun. Parasını alacağın adamın senin ürününü ya da hizmetini %100 verim vermemesi konusunda sorguladığını gördüğünde "ÖYLE BİR ŞEY YOK" diyemiyor musun?

"Asla ve asla böyle bir şey olmaz. Her şey TAM OLARAK konuştuğumuz gibi olacak. Profesyonellik dışı tek bir hareket yapmadım bugüne kadar" demeyi bileceksin.

En iyisiyim, en iyisi de benimki derken ağzın titremeyecek.

İnsanlar bunu gördüklerinde sana ZATEN İNANACAKLAR. İnsanlar gördüklerine inanırlar.

47- İndirim Mevzusu

Markanda asla ve asla SÜREKLİ İNDİRİM bulundurma. İndirim değerli bir şeydir. NADİR bulunması gerekir.

Ama ne hikmetse en basit yemek sepetine girdiğinde bile lahmacun'un tanesi "85TL" den "40" a düşmüş oluyor :DDDDDDDDDD

'YEME BENİ ERCCCÜÜÜÜÜÜ' diyerek çıkıyorsun direkt olarak değil mi? Bir daha yüzüne bakıyor musun o restorandın? Hayır.

Aynı şekilde her gelen müşteriye, her geldiği seferde 'sana indirim yaparım höööö' şeklinde yaklaşmayacaksın.

Kardeşim bizde bu var fiyatlar budur. Net.

Almıyor musun? Tamamdır, takipte kal. İndirim olduğunda alırsın belki.

Bu kadar.

Marka değerinizi düşürmeyin, ESNAF AĞZIYLA iş yapmayın.

Pideci misiniz siz amk? Sakıza çevirmeyin şu indirim muhabbetini.

Bunun yerine bir sonraki başlıkta anlatacaklarımı seçin.

48- EKSTRALAR

Ben indirim yapmayı sevmem, ben YARDIMCI OLMAYI severim.

Adam toptancı ve daha yeni tanıştık. Ben de sevdim adamı, muhabbeti sardı. Bir de üstüne evelemeden gevelemeden YÜKLÜ mal alış yaptı benim aracılığım sayesinde.

Tamam. Adam gerekeni yaptı. Bir JEST benden gelecek. Tutamam kendimi.

Ben icraat adamlarını severim.

“Bir sonraki gelişinde sana %10 alt fiyattan vereceğim”

Ya da “Şunu da düşünürsen, bunun üstüne sana şu kadar yardımcı olurum”

Bakın ben düz adama yardımcı olmam, peşinde “İndirim yapayım al” diye dolaşmam, yalvarmam.

Ama harbi icraatini ortaya koyan adam varsa da ONA HAKKINI VERİRİM.

Dümenden değil, 5 değil 3 kazanırım. Kendimden veririm, ama veririm. Bu benden 2 kaybettirmiyor, HİÇ OLMAYAN BİR 3'Ü KAZANMAMI SAĞLIYOR.

49- KAFANI YORMAN GEREKİYOR

Burada anlatacağım daha bir ton şey olsa da, her konuyu anlatabilsem de SANA ÇOOOOOOOK geniş şeyler anlattım.

“Abi e-ticarete nasıl entegre edeceğiz” EDECEKSİN

Gayet basitçe entegre edebilirsin. Ben buradan bakınca görüyorum. Belki sen de görmüşsün ve “Şunu şunu yapmam aynı etkiyi uyandırır” demişsindir.

Evet entegrasyonu oraya sağlayabilirsin. Bunu direkt e-ticaret üzerine yazmamış olmam, oraya uygun olmadığı anlamına gelmiyor. SENİN GÖRMEDİĞİN ANLAMINA GELİYOR.

Bu demektir ki daha o tarafta fazla tecrübe sahibi değilsin. Bunu biraz düşünüp geliştirmen gerekiyor.

PAZARLAMA HAYATIN HER ALANINDA BEYLER, KIZ ARKADAŞLARINIZA BİLE UYARLAYABİLİRSİNİZ ANLATTIĞIM ‘HER ŞEYİ’

Mesela 23.başlık neymiş bilmiyorum. Şimdi gidip bakacağım ve kız arkadaşıma uyarlayacağım

23. BAŞLIK

“ 23 – İnsanlar Neden Sana Paralarını Veriyorlar? ”

“Kızlar neden beni seçiyorlar” olarak alalım bunu

Neden beni seçiyorlar? Kızlar neden bir erkeği seçerler? Evet insanlar daha fazla kazanacaklarını düşündüğü için para verir. Ama kızlar ?

Kızlar da onları heyecanlandıran, daha yoğun duygu yaşamak istedikleri erkeklerle birlikte olmayı seçerler.

O zaman ben hedefim olan kızlara daha önce hissetmedikleri duyguları yaşatayım.

BAM bitti.

HER ALANA / HER ŞEYE uyarlayabilirsin.

KAFANI YORMAN GEREKİYOR Kİ BU ALANDA USTALAŞ.

50- KAPANIŞ

Pazarlama dediğin olgu hayatın her alanında istediğini alman için başarı ile ayrılman gereken bir savaştır.

Bu savaşı her isteğine karşılık bir kere verirsin, istediğini alırsan galipsin. Satışı yapmışsındır. İstedini alamazsan satış yoktur, pazarlaman başarısızdır.

Sana pazarlamayı sadece istediğini anladığın an değil, bir karakter özelliği olarak nasıl üstünde taşıyacağını anlattım.

Bu, insanlar üzerinde sürekli bir güç imajına sahip olmanı sağlayarak bir yandan sürekli insan toplamanı sağlayacak. Böylece istediğin bir şey olduğunda insanlardan sadece ricada bulunman yeterli olacaktır.

Kesin her istediğini alacaksın demiyorum. Ama kitapta anlattıklarımı içselleştirdiğin takdirde istediklerin daha HIZLI ve KOLAY biçimde %99 ihtimalle eline geçecektir. Bundan adım kadar eminim.

Kendini pazarlarsın, işini pazarlarsın, isteğini pazarlarsın...

Ailene özgürlük alanının artması gerektiğini ve arkada daha sağlam durmaları gerektiğini pazarlarsın

Kızlara seni seçmeleri gerektiğini pazarlarsın

Dostlarına sana muhteşem derecede saygı duymaları gerektiğini pazarlarsın

Adamlarına işlerini neden en sıkı biçimde yapmaları gerektiğini pazarlarsın

İnsanlara neden senin ürününü almaları gerektiğini pazarlarsın

İSTEK VARSA PAZARLARSIN

Bu yüzden istediğiniz her şeyi size verecek olan en büyük şey pazarlamadır diye girdim bu kitaba.

Ben artık bir şeyi pazarlamak için KASMIYORUM. Ben bir şey yapıyorsam bu zaten en iyisi olacaktır, bunu ben de insanlar da biliyor. Ben sadece olanı söylüyorum.

Artık senden de aynı levele bir an önce gelmeni istiyorum. Fark ettiğin üzere pazarla çok geniş bir alan, sadece iş toplantılarında almıyor. Olayın çoğu insanlara pazarlama yaptığın sürecin DIŞINDA geçiyor.

İsteklerini masaya koyduğun an sen zaten SATIŞA odaklanmış oluyorsun. Pazarlama ile de bunun altyapısını çoktan oluşturmuş oluyorsun.

Önceden bunları bilmiyordun artık biliyorsun.

Bu kitapta anlattıklarımı içselleştirip uygulamaya koyman kafana gelen bazı SPESİFİK sorunları DİREKT ortadan kaldırır. Bunları uyguladığın için ZATEN o sorunları yaşamazsın bile.

Sana çok önemli bilgiler verdim. Bunları en kısa sürede uygulamaya koy. Biraz kafanı yor ve kendi alanına bir an önce entegre et.

Bu kitaba sahip olduğun için zaten 1 hafta benden ücretsiz koçluk almaya hak kazandın. Kafana takılan soruları oradan bana ilet.

Makale sistemini takipte kal, şu an indirimde; pazarlama üzerine 2-3 makale SİRF bu hafta gelecek.

Ben gereken her şeyi sana verdiğimden eminim. Buradan öğrendiklerini hayatına aktardığın AN 100 kat daha bolluk ve bereket göreceksin.

Sonrasında gelip bana teşekkür edersin. Tek isteğim bu kitabı okuyan herkesin BİR AN ÖNCE HAYAT STANDARTINI KATLAMAYA BAŞLAMASI.

GÖREYİM SENİ ASLANIM BENİM

