

YTK 107

Pazarlama & Satış

PITCH VE MÜŞTERİ SUNUMU HAZIR KALIPLAR

30 saniyeden 20 dakikaya

Asansör konuşması ve pitch iskeleti

Sorunu, çözümü ve kanıtı anlatmak

Demo sunmak ve sonraki adıma geçmek



01 İskeletler

2

30 saniyelik asansör konuşması

Fuar, tanışma, telefon

We help **who** to **do what** without **the usual pain**.

For example, **a customer like you** **achieved this result**.

Is that something you're working on?

Kime, ne için yardım ettiğin; bir örnek; bir soru. Ürünün özelliklerini sayma.

Pitch akışı (10-20 dakika)

Müşteri sunumu

1. Their problem - in their own words
2. Why now - what happens if nothing changes
3. Our solution - three points, no more
4. Proof - one customer story
5. How it works - short demo
6. Next step - one clear proposal

Sorunla başla, kanıtlarla destekle, tek bir sonraki adımla bitir.

02 Açılış

6

1	Thank you for having us today.	Bugün bizi ağırladığınız için teşekkürler.	☐
2	Last time, you told us that reporting takes too long.	Geçen sefer raporlamanın çok uzun sürdüğünü söylemişsiniz.	☐
3	Today I'd like to show you how we can help with that.	Bugün bu konuda nasıl yardımcı olabileceğimizi göstermek istiyorum.	☐
4	I'll keep it to twenty minutes and leave time for questions.	Yirmi dakikada tutup sorulara zaman bırakacağım.	☐
5	Please stop me at any time.	Lütfen istediğiniz an beni durdurun.	☐
6	Is there anything you'd especially like me to cover?	Özellikle değinmemi istediğiniz bir şey var mı?	☐

03 Sorunu ortaya koymak

6

7	Many companies in your sector face the same issue.	Sektörünüzdeki birçok şirket aynı sorunu yaşıyor.	☐
8	Your team spends ten hours a week on manual work.	Ekibiniz haftada on saatini elle yapılan işe harcıyor.	☐
9	That means slower answers for your customers.	Bu, müşterileriniz için daha yavaş cevap demek.	☐
10	And the problem grows as you grow.	Ve siz büyüdükçe sorun da büyüyor.	☐
11	The question is: how long can this continue?	Soru şu: bu ne kadar sürebilir?	☐
12	Does this match what you see?	Bu, sizin gördüğünüzle örtüşüyor mu?	☐

04 Çözümü anlatmak

8

13	This is where we come in.	İşte biz burada devreye giriyoruz.	☐
14	Our solution does three things.	Çözümümüz üç şey yapıyor.	☐
15	First, it automates the data entry.	Birincisi, veri girişini otomatikleştiriyor.	☐
16	Second, it gives you one place for all your reports.	İkincisi, tüm raporlarınız için tek bir yer sağlıyor.	☐
17	Third, it works with the tools you already use.	Üçüncüsü, hâlihazırda kullandığınız araçlarla çalışıyor.	☐
18	In practice, this means you save five hours a week.	Pratikte bu, haftada beş saat kazanmanız demek.	☐
19	What makes us different is our local support.	Bizi farklı kılan şey yerel desteğimiz.	☐
20	You don't need to change your current process.	Mevcut sürecinizi değiştirmeniz gerekmiyor.	☐

05 Kanıt göstermek

6

Yalnızca gerçek müşteri ve gerçek sonuç kullan; müşterinin iznini al.

- | | | | |
|----|---|---|--------------------------|
| 21 | Let me share a quick example. | Kısa bir örnek paylaşayım. | ☐ |
| 22 | Customer , a company similar to yours, had the same problem. | Sizinkine benzer bir şirket olan [müşteri] aynı sorunu yaşıyordu. | ☐ |
| 23 | After three months, they reduced response time by 40 percent. | Üç ay sonra yanıt süresini yüzde 40 azalttılar. | ☐ |
| 24 | Here's what their operations manager said. | Operasyon müdürlerinin söylediği şu. | ☐ |
| 25 | We work with over 200 companies in Europe . | Avrupa'da 200'den fazla şirketle çalışıyoruz. | ☐ |
| 26 | I'd be happy to put you in touch with them. | Sizi onlarla memnuniyetle görüştürürüm. | ☐ |

06 Demo sunmak

8

- | | | | |
|----|--|---|--------------------------|
| 27 | Let me show you how it works. | Nasıl çalıştığını göstereyim. | ☐ |
| 28 | This is the main dashboard. | Bu ana ekran. | ☐ |
| 29 | Here you can see all open orders. | Burada tüm açık siparişleri görebilirsiniz. | ☐ |
| 30 | If I click here, the report is created automatically. | Buraya tıklarsam rapor otomatik oluşuyor. | ☐ |
| 31 | This is the part your team will use every day. | Ekibinizin her gün kullanacağı kısım burası. | ☐ |
| 32 | Would you like me to show that again? | Bunu tekrar göstermemi ister misiniz? | ☐ |
| 33 | How does this compare with what you do today? | Bu, bugün yaptığınızla kıyaslanınca nasıl? | ☐ |
| 34 | I'll skip the technical details unless you'd like to see them. | Görmek istemediğiniz sürece teknik ayrıntıları geçeceğim. | ☐ |

07 Kapanış ve sonraki adım

8

35	To sum up, we can help you save time and answer faster.	Özetle, zaman kazanmanıza ve daha hızlı cevap vermenize yardımcı olabiliriz.	☐
36	What questions do you have?	Hangi sorularınız var?	☐
37	How does this sound so far?	Buraya kadar size nasıl geldi?	☐
38	As a next step, I'd suggest a two-week pilot.	Sonraki adım olarak iki haftalık bir pilot öneririm.	☐
39	I can send you a proposal by Friday.	Cumaya kadar size bir teklif gönderebilirim.	☐
40	Who else should see this?	Bunu başka kimler görmeli?	☐
41	When would be a good time to follow up?	Tekrar görüşmek için ne zaman uygun olur?	☐
42	Thank you for your time and your questions.	Zamanınız ve sorularınız için teşekkürler.	☐

08 Sık yapılan hatalar

6

43	~~✗ Our company was founded in 1998 and has 12 offices ...~~ ✓ Last time, you told us that reporting takes too long. Şirket tarihiyle değil müşterinin sorunuyla başla.	
44	~~✗ Our product has 47 features.~~ ✓ Our solution does three things. Üçten fazla nokta akılda kalmaz.	
45	~~✗ We are the market leader.~~ ✓ We work with over 200 companies in your sector. Sıfat yerine doğrulanabilir bilgi ver.	
46	~~✗ Do you have any questions? No? OK.~~ ✓ What questions do you have? "Any questions" hayır cevabını davet eder; açık uçlu sor.	
47	~~✗ I will send you informations.~~ ✓ I'll send you more information. "Information" çoğul eki almaz.	
48	~~✗ So, do you want to buy?~~ ✓ As a next step, I'd suggest a two-week pilot. Kararı zorlamak yerine küçük bir sonraki adım öner.	

BU KAYNAKLA NASIL ÇALIŞMALI?

1

Önce 30 saniyelik asansör konuşmanı yaz ve ezberle; pitch'in geri kalanı onun açılımıdır.

2

Sarı işaretli yerleri kendi ürünün ve gerçek müşteri sonuçlarıyla doldur; örnek rakamları olduğu gibi kullanma.

3

Sunumu müşterinin keşif görüşmesinde söylediği sorunla başlat, kendi şirket tarihinle değil.

KENDİ NOTLARIN

YTK 107 · PAZARLAMA & SATIŞ

BUNLARI KENDİ İŞİNDE, BİREBİR DERSTE ÇALIŞ

Kalıpları bilmek ilk adım. Asıl iş, onları kendi mesleğinde ve gerçek konuşmada kullanabilmek. Dersler birebir ve mesleğine özel; ilk 15 dakikalık tanışma görüşmesi ücretsiz.

ytkacademy.com.tr