Müşteri, neden sizden satın almalı?

"Eğer radyoda bir şarkı duyar ve severseniz, tekrar tekrar dinlemek istersiniz. Beş kere dinledikten sonra, siz de şarkı çalarken birlikte söylersiniz. On kere dinledikten sonra, kendi başınıza söyleyebilirsiniz. Bu kitap da aynen öyle. Eğer ustalaşmak istiyorsanız, püf noktası: on kere tekrar."

Ticaretin en önemli boyutu satıştır. Satışı artırabilmenin türlü türlü yöntemleri var. "Satışın Küçük Kırmızı Kitabı" da "sürekli satış nasıl yapılır" sorusundan yola çıkarak, satışın nasıl gerçekleştiğini anlama olanağı sunuyor. "Bu kitap okumak için değil, çalışmak için" diye de uyarı olduğunu hatırlatalım. Bu nedenle kitaptaki önerilerin, uygulanmaya konulması gerekiyor. Bir kere, beş kere, on kere... Sonuçta satışla gelen başarı, ticaretin can alıcı noktası... Yazar Jeffrey Gitomer üslubunu girişte şöyle ortaya koyuyor:

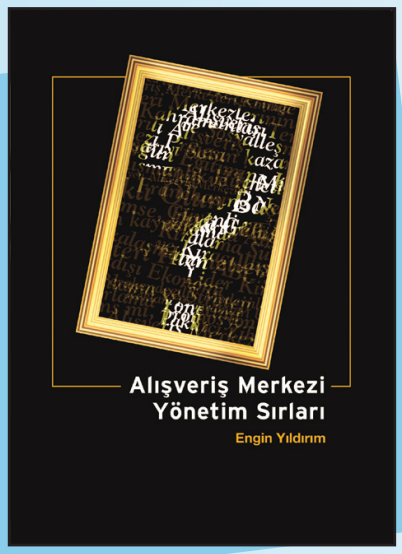
"Şirketlerin 'Nasıl satış yapılır' eğitimi almak için binlerce, milyonlarca dolar harcamalarına rağmen, 'Müşteriler neden satın alır?' konusunda 10 dakika bile düşünmemeleri veya 10 dolar bile harcamamaları beni hep şaşırtmıştır. Çünkü 'Müşteriler neden satın alır?' sorusu meselenin aslıdır."

Satışın Küçük Kırmızı Kitabı/nda, satışın neden gerçekleştiğini anlama fırsatı bulacaksınız. "Başarı ile vasatlık arasındaki fark, felsefedir" diyen yazar, "Satış, müşteri tarafından tanımlanır; insanlar kendilerine satış yapılmasını sevmez, fakat satın almaya bayılırlar. Satış uzmanı olarak amacınız, onların satın almayı isteyecekleri bir atmosfer yaratmaktır" görüşünü her sayfada ortaya koyuyor. Kitapta bilgiler "kırmızı" ile özel vurgulanmış. Bu kırmızı öğütleri tekrar tekrar uyguladığınızda, bir yaklaşımı sindirecek ve piyasada hiç bitmeyen pastadan büyük pay alacaksınız. Hayal ettiğiniz satış başarısını yakalamak ve sonunda "kendi tarzınızla" buna ulaşmak istiyorsanız, kitabı tekrar tekrar okumanız, önerimizdir. İster bir uyarı olarak alın, ister sürekli öğrenme ve uygulama için güzel bir yöntem olarak algılayın, kitabın bir özelliği olduğunu söylememiz gerekiyor: Bu kitabın sonu yok... "Her kırmızı ilkede ustalaşmadıysanız, dönüp her birini tekrar çalışın. Her kırmızı ilkede ustalaşmadıysanız, geri dönüp her biri için bir oyun planı hazırlayın. Her kırmızı ilkede ustalaşmadıysanız, bir adım ileri gidin ve her birini uygulayın."



Satışın Küçük Kırmızı Kitabı
Satışta Başarının 12,5 İlkesi Sürekli Satış Nasıl Yapılır?
Jeffrey Gitomer,
Çeviren: Serkan Okar, Sistem Yayıncılık, 2. basım Ağustos 2006, 216 sayfa

Alışveriş merkezlerinin yönetim sırları



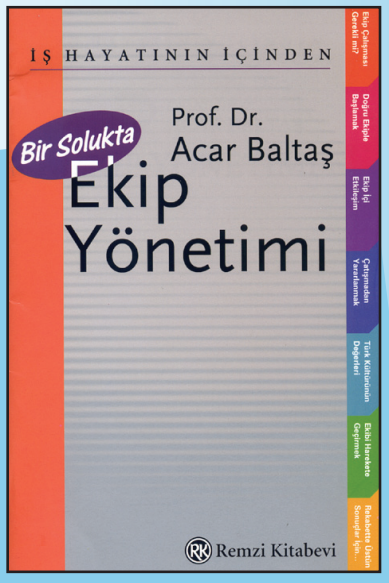
Alışveriş Merkezi Yönetim Sırları
Engin Yıldırım,
Yayına hazırlayan: Penajans,
1. baskı Kasım 2006 İstanbul, 108 sayfa

Multi Turkmall şirketinde Alışveriş Merkezleri Müdürü olarak görev yapan Engin Yıldırım'ın yazdığı "Alışveriş Merkezi Yönetim Sırları" adlı kitap, sektördeki ilk özgün ve yerli kaynak kitaplardan biri olma özelliğini taşıyor. Uzun yıllardan beri alışveriş merkezleri ve perakende sektöründe üst düzey yöneticilik yapan Yıldırım, tecrübelerini ve bilgi birikimini paylaştığı kitabında alışveriş merkezi konseptinin geliştirilmesi, mağaza karmasının oluşturulması, kiralanması, yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi, teknik ekip, güvenlik/temizlik, lokasyon, franchise sistemi, alışveriş sırları, kurumsal itibar ve iletişim gibi pek çok konuyu örneklerle anlatıyor. Kariyerine 11 yıldır alışveriş merkezleri sektöründe devam eden, çeşitli dergilerde yazıları yayımlanan, bu süre içerisinde kiralama ve yönetim danışmanlığı hizmeti de veren Yıldırım, Capitol Alışveriş Merkezi, Olivium Outlet Center ve Metro Group'ta üst düzey yönetici olarak çalıştı. Tepe Nautilus ve Flyinn Alışveriş Merkezi'nde ise genel müdürlük yaptı. Halen Multi Turkmall'da "Senior Center Manager" unvanıyla çalışıyor. Edindiği bilgi ve tecrübelerini araştırmalarla destekleyerek yıllardır Market dergisindeki Pusula adlı köşesinde yazan Engin Yıldırım bu çalışmalarını "Alışveriş Merkezi Yönetim Sırları" adlı kitabında topladı. Alışveriş merkezlerine dair birçok konuyu mercek altına alan kitap, sektörde özellikle yeni yetişen yöneticilere kendilerini yetiştirmeleri konusunda bir başucu kitabı olacak. Kitabın girişindeki sektör temsilcilerinin kitap hakkındaki görüşleri de sırlar hakkında ipuçları veriyor.

Bir solukta okunacak uygulanabilir ve kalıcı bilgi hazinesi

İş lideri, ekibiyle rekabette üstün sonuçlar alan ve bunu sürdüren kişidir. Başarısı, birlikte çalıştığı kişilerin yüksek performansına bağlıdır. Lider, çalışanların enerji ve yaratıcılıklarının iş ortamına en üst düzeyde yansımasını ve bunun başkalarının enerji ve yaratıcılıklarıyla birleşerek sinerji oluşturmasını sağlamalıdır. Başarılı bir ekip lideri olmanın kurallarını açık bir dille ve iş hayatından örneklerle anlatan, uygulanabilir ve kalıcı bilgiler edinmeye ne dersiniz? Remzi Kitabevi, "İş Hayatının İçinden" bilgileri "bir solukta" okunacak tarzda yazılmış eserlerle okura sunmaya başladı. Yönetim ve kişisel gelişim el kitaplarıyla tanınan Prof. Dr. Acar Baltaş'ın kaleme aldığı "Bir Solukta Ekip Yönetimi", ekibin önemine vurgu yaparak, doğru ekibe, ekip içi iletişime, çatışmalardan yararlanmaya, ekibi harekete geçirmeye ve rekabette üstün sonuçlar almak için yapılması gerekenlere dikkat çekiyor. Türk kültürünün değerlerinin de ekip çalışmasında dikkate alınması olgular olduğunu hesaba katmak gerek. Prof. Baltaş, "Bir iş lideri olarak yönetim deneyimimden çıkardığım iki önemli ders var" diyor ve bunları şöyle sıralıyor:

"Birincisi, hiçbir yanlış kendi kendine düzelmez; ikincisi, insanları zorlamadan yüksek performans elde etmek mümkün değildir. Çalışanlara değersiz olduklarını hissettirmeden yanlışlarını düzeltmek ve zorbalık etmeden onları, gerçekte var olan potansiyellerini açığa çıkarmaya zorlamak, iş liderinin çalışanlarıyla sinerji yaratmasına ve rekabette üstün sonuçlar elde etmesine imkan sağlar."



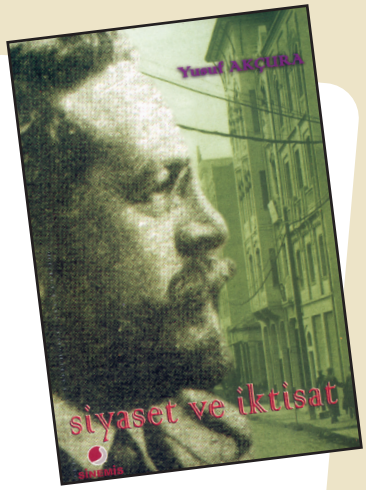
Bir Solukta Ekip Yönetimi
Prof. Dr. Acar Baltaş
Remzi Kitabevi, 1. basım Kasım 2006, 48 sayfa

Avrupa Birliği uyum politikasının temel ilkesi, dayanışmadır. Bu ilke doğrultusunda 2000-2006 yılları arasında AB bütçesinin üçte biri, yani 213 milyar Avro, bölgesel politikaya ayrılmış ve en fazla ihtiyaç duyan bölgelerin kullanımına sunuldu. Bu finansman kaynağıyla üye ülkeler, kendi yerel yönetimleri kanalıyla bölgesel gelişmişlik farklarını azaltmaya, sanayi bölgelerini dönüştürmeye, kırsal kesimlerdeki ekonomik faaliyeti canlandırırken kentlerdeki ekonomik düşüşün önüne geçmeye çalışıyorlar. Türkiye, AB açısından uyum politikası kapsamındaki en önemli ülkelerden biri. Yapısal dönüşüm için gerekli finansman kaynakları, katılım öncesinde önem arzediyor.



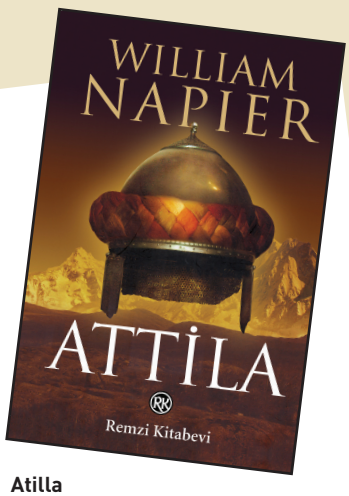
Avrupa Birliği Uyum Politikası, Katılım Öncesi Mali Araçları ve Türkiye
İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, Eylül 2006, 80 sayfa

1912'de Üç Tarz-ı Siyaset kitabıyla dönemin aydınlarını etkilemiş Yusuf Akçura'nın 1919-1924 tarihleri arasında değişik gazete ve dergilerde yayınlanan makalelerinden oluşan "Siyaset ve İktisat" kitabı günümüz aydınını etkileyecek nitelikler taşıyor. Herkesin yararlanabileceği bu eser Türkiye Cumhuriyeti'nin nasıl kurulduğundan, dünya siyaset ve ekonomisinden, Türk tarihinden, bağımsızlığın öneminden, eğitimin gerekliliğinden ve İstiklal Harbi'nin geçirdiği evrelerden olmamızı sağlıyor. On yedi yazıdan oluşan Siyaset ve İktisat kitabı sayesinde Türk Milleti'nin Kurtuluş Savaşı sırasında verdiği mücadeleler ve çektiği sıkıntılar derin bir bakış açısıyla bir bakışta ortaya konuyor.



Siyaset ve İktisat
Yusuf Akçura
Yayına Hazırlayan: Erdoğan Mura, Sinemis Yayınları, Temmuz 2006, 1. Baskı, 192 sayfa,

Remzi Kitabevi'nden çıkan Attila, tarihe meraklı olanların ilgisini çekebilecek bir belgesel roman. Tanrı'nın Gazabı olarak da bilinen Attila, M. S. 400'lerde Roma İmparatorluğu'nu bir uçtan bir uca titreten Hunların gözüpek lideri. Bu kitapta, Attila'nın Roma saraylarındaki tutsaklığından, sayısız kaçma girişimlerine ve ıssız bir dağ köyünde tüm saflığıyla aşkı keşfedişine uzanan inanılmaz serüvenini okuyabilirsiniz. Tarihin yönünü değiştiren, yarım milyon süvarinin en önünde İskit ovalarını aşıp son çarpışmayı çocukluk arkadaşıyla yapacak olan bir fatihin kaderi... Krallar ve kraliçeler; köleler ve fahişeler; azizler ve büyücüler tüm erdemleri ve ihanetleriyle bu romanda canlanıyor.



Atilla
William Naiper, Çevirmen : Enver Günsel
Belgesel, Temmuz 2006, Remzi Kitapevi, İstanbul, 368 Sayfa