İlk Satış Denemem

Planlama yaklaşık 20 dakika

Tek bir teklifi küçük ölçekte dene. İlgi, sipariş isteği ve ödemeyi ayrı kaydet.

Deneme adı _____ Tarih _____ Sürüm _____

01 Amaç

Neyi öğrenmek istiyorum? Tek soru yaz.

02 Müşteri

Kimlerle deneyeceğim? Kaç farklı kişi?

03 Teklif

Ürün, fiyat, ödeme ve teslim koşulları.

04 Kanal

Teklifi nerede, nasıl göstereceğim?

05 Süre ve kapasite

Başlangıç, bitiş, teslim süresi ve adet sınırı.

06 Bütçe ve emek

Nakit gideri ve emeğim için sınırlarım.

Nakit sınırı _____ TL

Emek sınırı _____ saat

07 Ölçüm planım

Gösterim hedefim _____ farklı kişi

Başarı eşiğim _____ ödemeli sipariş

İptal ve iadeler çıkarıldıktan sonraki sayıyı kullan.

Nasıl / ne zaman sayacağım _____

Her kişiyi aynı aşamada bir kez say. İsim ve telefon yazma.

08 Karar kuralım

Eşik tutarsa _____

Tutmazsa _____

Durduracağım koşul _____

Bütçe, zaman veya kapasite sınırını aşma. İlk ölçütü sonuçlara bakıp değiştirme; yeni denemeye yeni ölçüt yaz.

Gözlem ve Sonraki Kararım

Deneme bitince doldur. Gördüğün sonucu, kendi yorumundan ayrı yaz.

Deneme adı _____ Tarih _____ Sürüm _____

01 Anonim sayım

Ölçüm	Sayı
Teklifi gören farklı kişi	
Soru soran farklı kişi	
Ödeme gelmeyen sipariş isteği · kişi	
Ödemesi tamamlanan sipariş · adet	
Ödemeli siparişten iptal / iade · adet	
Kalan ödemeli sipariş · adet	

Kalan = ödemesi tamamlanan - iptal/iade. Satırlar toplanmaz.

02 Kaynak kaydı

Nakit gideri _____ TL

Emeğim _____ saat

Toplam tahsilat _____ TL

Geri ödeme _____ TL

Tahsilat kâr değildir. Kullanılan stok ve emeği de hesaba kat.

03 Gözlediğim ve yorumum

Gözlediğim / duyduğum _____

Benim yorumum _____

04 İlk ölçütümle karşılaştırma

Önceden yazdığım eşik _____

Gerçek sonuç _____

☐ Tuttu ☐ Tutmadı ☐ Veri yetersiz

05 Sonraki küçük adımım

☐ Devam ☐ Değiştir ☐ Durdur

Değiştireceğim tek şey _____

Sonraki adım / tarih _____

Yeni bütçe / emek sınırı _____

Kumaş Çanta Satış Planı

Örnek bir denemenin nasıl planlanacağını gösterir. Bu plan uygulandığı anlamına gelmez.

EĞİTİM AMAÇLI KURGU · Tüm kişi sayıları, tutarlar, tarihler ve sonuçlar örnektir.

01 Amaç

500 TL fiyatla, 7 günde 10 farklı kişiye aynı teklifi gösterince en az 2 ödemeli sipariş alabilir miyim?

02 Müşteri

Kurs çevresinde, işe veya kursa giderken çanta kullanan yetişkinler. İzin veren 10 farklı kişiye ulaşacağım; yakınlarımın desteğini ayrıca not edeceğim.

03 Teklif

İki iç cepli, astarlı çanta; tek ölçü, iki kumaş. 500 TL/adet, siparişte tam ödeme. 5 iş gününde elden teslim. İptal/iade koşullarını ödeme öncesi yazılı paylaşacağım.

04 Kanal

Mevcut numuneyi ve aynı fiyat kartını yüz yüze göstereceğim. Ürün, fiyat ve teslimi herkese aynı anlatacağım; karar için baskı yapmayacağım.

05 Süre ve kapasite

Örnek takvim: 1-7 Haziran. En çok 3 sipariş kabul edeceğim. Her akşam kayıtları güncelleyeceğim. Her siparişi 5 iş gününde teslim edeceğim.

06 Bütçe ve emek

En çok 600 TL yeni nakit gideri ve 8 saat emek. Mevcut numuneyi kullanacağım. Malzeme, paket ve tanıtım giderlerini ayrı kaydedeceğim.

07 Ölçüm planım

Önceden koyduğum eşik
10 farklı kişiye gösterim; test sonunda iptal/iade çıkarıldıktan sonra en az 2 ödemeli sipariş.

Kayıt
Gören ve soru soran kişiyi anonim çeteleyle sayacağım. Ödemesiz istekleri ve ödemeli siparişleri ayrı tutacağım.

08 Karar kuralım

Eşik tutarsa Aynı ölçekle ikinci bir deneme yapacağım.
Tutmazsa Sorulara bakıp tek bir unsuru değiştireceğim.
Sınır 600 TL, 8 saat veya 3 siparişe ulaşınca duracağım.

Sonuçları gördükten sonra bu ilk eşiği geriye dönük değiştirmeyeceğim.

Kumaş Çanta Deneme Sonucu

Tamamı eğitim amaçlı kurgu. Gerçek müşteri verisi veya gerçekleşmiş satış sonucu değildir.

EĞİTİM AMAÇLI KURGU · Tüm kişi sayıları, tutarlar, tarihler ve sonuçlar örnektir.

01 Anonim sayım

Ölçüm	Sayı
Teklifi gören farklı kişi	10
Soru soran farklı kişi	6
Ödeme gelmeyen sipariş isteği · kişi	3
Ödemesi tamamlanan sipariş · adet	2
Ödemeli siparişten iptal / iade · adet	0
Kalan ödemeli sipariş · adet	**2**

Kalan = ödemesi tamamlanan - iptal/iade. Satırlar toplanmaz.

02 Kaynak kaydı

Her sipariş 1 çanta.
Nakit gideri Malzeme ve paket 2 × 165 TL + fiyat kartı 30 TL = **360 TL**
Emek Üretim 3 saat + görüşme ve kayıt 2 saat = **5 saat**
Tahsilat 2 × 500 TL = **1.000 TL** · Geri ödeme **0 TL**

Numune, makine, vergi ve emek bedeli nakit toplamında yok. 1.000 TL tahsilat net kâr değildir.

03 Gözlediğim ve yorumum

Kurgu gözlem Soru soran 6 kişinin 4'ü teslim süresini sordu. 3 kişinin sipariş isteğine ödeme gelmedi.

Örnek yorum Teslim bilgisi yeterince görünür olmayabilir. Soruların nedenini bilmiyorum; bunu ayrıca araştıracağım.

04 İlk ölçütümle karşılaştırma

Eşik 10 kişiye gösterim ve iptal/iade sonrası en az 2 ödemeli sipariş.
Kurgu sonuç 10 kişi, 2 sipariş; 360 TL ve 5 saat. Eşik ve sınırlar sağlandı. Bu küçük deneme düzenli talebi veya kârlılığı kanıtlamaz.

05 Sonraki küçük adımım

Karar Küçük ölçekte devam; büyük stok yok.
Değişiklik Yalnızca fiyat kartındaki teslim bilgisini daha görünür yapacağım. Fiyat ve ürün aynı kalacak.
Yeni plan 8-14 Haziran; farklı 10 kişi, en çok 600 TL ve 8 saat. Yeni denemeye başlamadan ölçütünü yazacağım.

Denemeyi Nasıl Kullanırsın

Önce planı yaz, sonra aynı teklifi sun. Sonuçta yalnızca bir sonraki küçük adıma karar ver.

01

Başlamadan sınırlarını yaz

Bir ürün, bir müşteri grubu ve bir kanal seç. Fiyatı, teslimi, ödeme ve iptal/iade koşullarını açıkla. Harcama, emek ve sipariş sınırını baştan koy.

02

Aynı teklifi baskı yapmadan sun

İzin veren yetişkinlerle konuş. Konuşmak istemeyen kişiyi zorlama; hayır cevabını kabul et. Güvenle karşılayamayacağın siparişi alma.

03

İlgi ile ödemeyi ayır

Beğeni, soru veya “alabilirim” sözü satış değildir. Ödemesi tamamlanmış siparişleri ayrı kaydet; iptal ve iadeleri çıkar. Her kişiyi aynı aşamada bir kez say.

04

İlk ölçüte dön ve karar ver

Önceden koyduğun eşiği sonuçları görünce değiştirme. Süreyi, gideri ve emeği de karşılaştır. Küçük bir örnekten herkesin alacağını ya da işin kârlı olduğunu çıkarma.

Yönlendirmeden sor

- En son benzer bir ürünü ne zaman aldın?
- Seçiminde neler etkili oldu?
- Bu teklifle ilgili sormak istediğin ne var?

“Bu fiyata kesin alırsın, değil mi?” diye sorma.

Kayıt tutarken

Bu çalışma sayfasına isim, telefon veya kişisel ayrıntı yazma. Anonim çetele yeterli.

Satış için gereken kayıtları bu çalışma sayfasından ayrı ve güvenli tut. İptal/iade sonradan gelirse sonucu güncelle.

Tahsilat kâr değildir. Emek, kullanılan stok, vergi ve diğer giderleri ayrıca hesaba kat.

YAZDIRMA Boş çalışma için 1 ve 2. sayfalar · A4 yatay · %100 / gerçek boyut · Siyah-beyaz da kullanılabilir.