



Kanal Kiti

SalesSolutions görüşmesinde hangi belgeyi ne zaman açarsınız.

Kanal / İş Ortağı / Satış · 2026-09-06

17 sağlayıcı · 52 tool · 8 kanal ailesi/44 adaptör · 200+ modül

8

kit adımı

31

belge parçası

8

T1 modülü

0

elenen (dosya yok)

Bu kit **yeni bir anlatım getirmez** — var olanı kullanılabilir yapar. SalesSolutions için üretilmiş satış belgeleri vardı ama hangisinin görüşmenin hangi anında açılacağı hiçbir yerde yazmıyordu. Sıra aşağıdadır ve **görüşmeden türetilmiştir**, klasör listesinden değil.

Görüşme sırası

An	Cevapladığı soru	Belge	Nasıl kullanılır
1 - Keşif	Karşımdaki kim ve neyi dert ediyor?	Persona x Soru Matrisi	Görüşmeden ÖNCE okuyun. Rolün sorduğu soruyu bilerek girin; ilk beş dakikada ürün anlatmayın, o rolün cümlesini kurun.
2 - Tek sayfada anlatım	İlgilendiği modülü bir sayfada nasıl anlatırım?	Modül One-Pager'ları (17 adet)	Görüşmede İLGİLENDİĞİ modülün sayfasını açın; hepsini vermeyin. Her biri tek sayfadır ve bilerek tek sayfada tutulur.
3 - Bugünkü kurulumla kıyas	"Bizde zaten X var" dendiğinde ne diyeceğim?	Modül Battle-card'ları (8 adet)	Ürün adı üzerinden tartışmayın. Kartlar müşterinin BUGÜNKÜ kurulumunu (ayrı yazılım + Excel + e-posta) zemin alır — bu görüşmede doğrulanabilir. Aynı klasördeki ürün-adı serisi (Savaş/Fark kartları) AYRI bir karardır.
4 - İtiraz geldiğinde	Bu itirazın dürüst cevabı ne?	İtiraz → Cevap Bankası	İtirazı tartışmayın, ÖLÇÜME çevirin. Bankada cevabı olmayan bir itiraz gelirse uydurmayın — "ölçelim" deyin ve itirazı bankaya ekleyin.
5 - Demo	Hangi ekranı açayım — ve hangisini AÇMAYAYIM?	Demo Senaryo Kitapçığı	En önemli kısmı önerdiği ekranlar değil, ÖNERMEDİKLERİ. Canlıda doğrulanmamış rotayı demoda açmayın; kitapçık onları adıyla işaretler.

An	Cevapladığı soru	Belge	Nasıl kullanılır
6 · İş vakası	Kazancı nasıl konuşacağız?	ROI Hesap İskeleti	İçinde tek bir yüzde YOK — bilerek. Boş hücreleri MÜŞTERİ doldurur; onun sayısını siz tahmin ederseniz ROI'yi uydurmuş olursunuz.
7 · Kapsam	Bu çözüm ailesi tam olarak neyi kapsıyor?	Satış Çözümleri — modül kapsamı	Kapsam sorusu geldiğinde açın. Sayı canlı envanterden gelir; ezberden modül sayısı söylemeyin.
8 · Fiyat sorusu	"Bu ne kadar?" diye sorulduğunda ne diyeceğim?	Fiyatlandırma sayfası (rakamsız — 3 paket + özel teklif)	❌ RAKAM VERMEYİN. Fiyat kapsama bağlıdır ve kapsam bu görüşmede henüz ölçülmedi. "Paket yapısını göstereyim, kapsamı birlikte netleştirip teklif hazırlayalım" deyin ve ROI iskeletindeki boş hücrelere dönün.

Sıra neden bu

Keşif önce gelir çünkü yanlış rolün sorusuna doğru cevap vermek işe yaramaz. Demo dördüncü sırada değil BEŞİNCİ: itiraz cevaplanmadan açılan demo, itirazı ekranda tekrar ettirir. ROI en sonda çünkü ölçülecek işi ancak demoda gördükten sonra birlikte seçebilirsiniz.

Kit disiplini

- ✓ **Hepsini vermeyin.** Kit bir arşiv değil; görüşmede tek bir belge açılır.
- ✓ **Sayı ezberden söylemeyin.** Her belgedeki sayı canlı envanterden üretilir ve tarihlidir.
- ✓ **Bilmediğinizi söyleyin.** Kite cevabı olmayan soru geldiğinde "ölçelim" demek, uydurmaktan iyidir.
- ✓ **Demoda "gösterilmez" listesine uyun.** Hazır olmayan ekran ürünü olduğundan zayıf gösterir.
- ✓ **Görüşmeden sonra kite geri besleme yapın** — yeni itiraz, yeni soru, eksik belge.

Sınır

Bu kit diskte GERÇEKTEN bulunan belgeleri listeler; üretilmemiş bir belgeye işaret etmez — bu üretimde elenen satır olmadı. Klasör sayımları SERİ DESENİNE bağlıdır: aynı klasörde yaşayan başka serilerin dosyaları bu kite dahil edilmez (fark: 19 dosya başka seri). Yeni belge üretildiğinde kit yeniden üretilir.