



Aysel **Altunbaş**

AVON GİRİŞİMCİ

Hayatta durmak diye bir şey yok, hep İLERİ!

Kısaca kendinizden bahsedermisiniz?

Bekar, annesiyle yaşayan 40 yaşında bir kadıyım. AVON hayatımda ciddi anlamda ön planda. Aynı zamanda, Avon dışındaki zamanında ev işleri ile ilgilenmeyi seven titiz bir kadıyım.

Doğrudan satış yapmaya nasıl karar verdiniz?

Bir arkadaşımın sen de satış yapmak istemez misin diyerek Avon'u tavsiye etmesi üzerine; ne kaybederimki diyerek

başladım.

Kaç yıldır doğrudan satış yapıyorsunuz?

18 yıldır .

Koronavirüs sürecinden nasıl etkilendiniz?

Ben normal zamanda kapı kapı dolaşıp, ürünlerimi göstererek satan bir temsilciyim. Korona sürecinde tanıtımlarımı yapamadım, kimsenin evine gidemedim. Ancak, yıllardır oturmuş müşterilerim var, onlarla ürünlerimi sosyal medyadan ve whatsappdan paylaşarak, telefonla iletişim kurdum ve satışlarıma devam ettim. Gelebilecek olan müşterilerimi evime davet ettim. Çok evham yapmadım ancak temizliğe çok özen gösterdim, belirtileri sürekli takip edip sağlığıma dikkat ettim. Müşterilerimin ürün konusunda bana çok güvendikleri ve tavsiyelerimden çok memnun kaldıkları için yine aynı şekilde satışımı yaptım.

Berber çalıştığınız şirketten ne tür eğitimler aldınız?

Ürün eğitimleri, cilt bakım eğitimleri.

Sizi doğrudan satış sektöründe kalmaya neler motive ediyor?

Benim için doğrudan satış demek AVON demek. Avon'un sağlıklı ve güvenli olması beni bu sektörde kalmaya

motive etti. Özellikle, cilt bakımı alanında hem benim hem de müşterilerimin çok güzel sonuçlar alması beni AVON'a daha çok bağladı. Aynı zamanda hediye ürün almak ve aldığım hediyelerin kaliteli ve kullanışlı olması da beni çok mutlu ediyor.

Doğrudan satış yapmanın zor yanları nelerdir?

Ben daha çok ürünlerimi göstererek ve numune vererek satıyorum o yüzden çok fazla zorlanmıyorum. Ancak, ürünleri çok iyi tanımayanlar ve katalogtan satış yapmaya çalışanlar için gelen üründen memnun kalınmaması veya beklentiyi karşılamaması gibi bir durum söz konusu olabiliyor, bu da ürün iadesine sebep oluyor. O yüzden, yardımcı malzemelerle çalışmak çok önemli.

Doğrudan satış sektörüne girmeden önce satış ve pazarlama konusunda eğitim veya çalışmanız oldu mu?

Hayır

Neden tüketiciler doğrudan satış yoluyla ürün alsınlar, perakende satış noktasından almak daha kolay değil mi?

Artık kadınların çoğu çalışıyor ve çarşıya gidip gezip ürün seçmek için yeterli zamanları olmuyor. Biz, kadınların kapısına, hatta gerektiğinde işyerlerine hizmet götürüyoruz.

Son olarak bu sektöre kullanıcı veya girişimci olarak girmek isteyenlere ne söylemek istersiniz?

Sakın korkmayın. Küçük de olsa bir yerlerden başlamak çok değerli. Emek olmadan yemek olmuyor. Hem dost hem sosyal çevre kazanacaklar. Avon, kişinin sosyalleşmesiyle birlikte özgüvenini de artırıyor. Ben AVON'la kendimi buldum, onun sayesinde giremediğim yerlere girdim, gidemediğim yerlere gittim. Sürekli bir şeyler öğreniyorum. Bir de üstüne para kazanıyorum. Hayatta durmak diye bir şey yok hep İLERİ!

