

Söz,  
Doğrudan Satış  
girişimcilerinin...

# DOĞRUDAN SATIŞI GİRİŞİMCİLERE SORDUK

Doğrudan satış ile gerçek özgürlüğe ulaşanlara sorduk



Meryem Öztekin  
Selim Öztekin



FOREVER LIVING

**D**oğrudan satış işinin sermaye gerektirmemesi, klasik ticaretin sıkıntılarını taşımaması, iflas etme riskinin olmaması, akıllı çalışıldığı zaman çok ciddi kazançlar elde edilebileceği gibi bir çok avantajını görünce “neden olmasın” diyerek doğrudan satış işini yapmaya karar verdik”

## Kısaca kendinizden ve ailenizden bahseder misiniz?

Ben İstanbul doğumluyum eşim Meryem Hanım İzmir doğumlu. Eşimle birlikte İktisat Fakültesi mezunuyuz. 3 çocuğumuz var biri evli, 3 yaşında da bir torunumuz var. Diğer ikisi de üniversitede okuyor. İzmir’de yaşıyoruz.

## Doğrudan satış yapmaya nasıl karar verdiniz?

Doğrudan satış işine başlamadan önce İstanbul’da oturuyorduk ve ben klasik ticaretle uğraşıyordum. Toptan ve perakende cep telefonu işi yapıyorduk. Klasik ticaretin kendine özgü büyük sıkıntıları vardır. Bizde bu sıkıntıları en üst safhada yaşadığımız bir dönemde artarda vermiş olduğumuz batakardan sonra iflas ettik. İflas ettiğimizde İstanbul Küçük Çamlıca’da iki tane dubleks daire, 6 tane normal daire ve 4 tane araba sattık. Fakat geriye 600 bin dolar borç kalmıştı. Çok sıkıntılı günler yaşadık. Bu dönemde doğrudan satış işi ile tanıştık. 3 yıl yine Doğrudan Satış Derneği üyesi olan farklı bir firma ile çalıştıktan sonra, şu anda 13 yıldır Forever Living firması ile birlikte çalışıyoruz. Forever Living firması ile çalışmaya başladığımızın ilk üç buçuk yılında iflastan kalan 600 bin dolar borcumuzun tamamını bu firmadan kazandıklarımızla ödeyip bitirdik. Şu anda 550 metrekarelik hayalimizdeki evimizi yaptırдық. Güzel arabalara biniyor, yatırımlarımızı yapabiliyoruz hamdolsun.

Doğrudan satış ile çalışmaya karar verdiğimiz dönemde aslında tüm ticari kapılar bize kapanmış gibi gözüküyordu. Fakat, doğrudan satış işinin sermaye gerektirmemesi, klasik ticaretin sıkıntılarını taşımaması, iflas etme riskinin olmaması, akıllı çalışıldığı zaman çok ciddi kazançlar elde edilebileceği gibi bir çok avantajını görünce “neden olmasın” diyerek doğrudan satış işini yapmaya karar verdik.

## Kaç yıldır doğrudan satış yapıyorsunuz?

Toplamda 15 yıldır, başladığımız günden beri doğrudan satış işiyle full time olarak çalışıyoruz.

## Koronavirüs sürecinden nasıl etkilendiniz?

Pandemi dönemine girdiğimizde açıkçası biz de herkes gibi işimiz adına endişelenmiştik. Fakat sağlıklı yaşam sektöründe faaliyet gösterdiğimizden dolayı pandemi ile birlikte ürünlerimize olan talep çok ciddi oranda arttı, cirolarımız yükseldi.

Bir çok firma gibi biz de bu dönemde zaten yıllardır devam ettirdiğimiz online çalışmalarımızı %90 oranına çıkardık.

Canlı iş sunumları, ürün eğitimleri, birebir görüşmeler, video konferanslar, özel eğitimler, genel eğitimler, workshoplar bu dönemde yaptığımız online çalışmalar arasında yer alıyor.

Ayrıca, yine bu dönemde ekiplerimizin ihtiyaç duyduğu eğitimleri ve sahada karşılaştıkları soruları kısa videolarla onlara ulaştırdık.

## Berber çalıştığınız şirketten ne tür eğitimler aldınız?

Forever Living bizlere yılda iki kez global eğitim imkanı sunuyor. Biz de 13 yıldır dünya genelindeki girişimcileri için düzenlenmiş olduğu 20 den fazla eğitime katıldık. Bu eğitimlerde, Yönetim Kurulu Başkanı’ndan ve Üyeleri’nden, TOP girişimcilerden, uluslararası iş koçlarından, kişisel gelişimcilerden, ürünlerimizin AR-GE çalışmalarını yapan bilim adamlarından, uzmanlardan özel eğitimler aldık. Yine Türkiye’de de, hem teknik hem de motivasyon içerikli çeşitli eğitimler aldık.

Özellikle pandemi sürecinde Forever Living de online eğitimlere çok önem verdi ve gerek TOP girişimcilerden, gerek Yönetim Kurulu Üyeleri’nden özel eğitimler, hem bize hem de tüm Forever Girişimcilerine online canlı olarak sunuldu.

## Sizi doğrudan satış sektöründe kalmaya neler motive ediyor?

Doğrudan satış işinde gerçek özgürlük vardır. İsteddiğiniz zaman, istediğiniz yerde, istediğiniz kadar, istediğiniz kişilerle çalışabilme özgürlüğü bizi doğrudan satış işine bağlıyor. Bununla birlikte,





## Doğrudan satış işinde gerçek özgürlük var

akıllı çalışıldığı zaman klasik işlerde elde edilemeyecek kadar yüksek gelirlere ulaşabilirsiniz. Aynı zamanda sadece siz kazanmaz, ekip arkadaşlarınıza da çok ciddi gelirler kazandırabilirsiniz.

Yine işimize bizi bağlayan etkenlerden bir tanesi de, gerek ürünlerimizi kullanımlardan gerekse işi öğrettiğimiz kişilerden aldığımız dualar ve teşekkürler... Özellikle başarma potansiyeli olan fakat bunun farkında olmayan kişilerde farkındalık oluşturarak başarımlarını sağlamak, başarı hikayelerinin içinde olmak çok güzel bir duygu...

Bu arada gezmeyi de çok seviyoruz. Doğrudan satış bize dünyayı gezdiriyor, tatiller seyahatler hediye ediyor. Yeni kültürler yeni dostluklar... 13 yıldır Forever Living firması ile birlikte 40'tan fazla ülke 60'tan fazla dünya şehrini gezmek nasip oldu hamdolsun.

### Doğrudan satış yapmanın zor yanları nelerdir?

Her sektörde, her iş dalında olduğu gibi doğrudan satışında bir takım zorlukları var. Ama diğer işlerle kıyaslandığı zaman bu devde kulak misali kalır.

Genel olarak değerlendirecek olursak, bu işte sabır çok önemli. Belirlenen he-

deflere hemen ulaşamayabilir. Sabır göstererek, fakat çalışmaya devam ederek bu hedeflere adım adım yürümek gerekiyor. Sabırsızlık gösteren kişiler farklı yollar aramaya başladığı zaman plandan saparak hedeften uzaklaşabiliyorlar.

Yine doğrudan satış işinde istikrarlı çalışmak çok önemlidir. Bir gün çalışıp, üç gün çalışmamak, ya da plana sadık kalmadan çalışmalarını istikrarsızlaştırmak da bu işi zora sokmaktadır.

Sektörel bazda baktığımız zamanda, sektörde Doğrudan Satış Derneği üyesi olan firmaların dışında bir takım saadet zinciri tarzı çalışan firmalar da, insanların doğrudan satış işine bakış açısına olumsuz etki yapmaktadır. Son zamanlarda bakanlığımızın da almış olduğu tedbirlerle saadet zinciri firmaları toplumdaki itibarlarını oldukça düşürmüştür.

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

Eşimle iktisat fakültesi mezunuyuz. Doksanlı yıllarda fakültede okuduğumuz pazarlama eğitimini saymazsak satış ve pazarlama konusunda bir eğitimimiz olmadı.

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

Bu soruya kıyaslama yaparak cevap vermek istiyoruz.

Doğrudan satışla ürün alan bir kişi satıcısı tarafından takip edilir, sonuçlar daha nettir,

Klasik satış yöntemleriyle yapılan satışlarda ise sadece satış vardır, takip yoktur.

Doğrudan satışta, satışın peşinden dostluk gelir,

Klasik satış yöntemlerinde ise sadece satış vardır.

Doğrudan satışta sonuçlar anlatılır ve kişi gerçek sonuçları satın alır.

Klasik satış yöntemlerinde ise ürünün özellikleri ön plana çıkarılır.

Doğrudan satışta ürünün, kalitesine ödeme yapılır,

klasik satış yöntemlerinde ise yapılan ödemenin içerisinde reklam ve satış zinciri ödemeleri mevcuttur. Bunun da fiyatı oldukça yükseltir. Doğrudan satış ürünleri, klasik satış yöntemlerine göre daha ekonomiktir.

Doğrudan satışta kişiye ilham verilir, ürün kullanımı motivasyonla başlar ve sonuçlar daha net olur. Klasik satış yöntemlerinde ise ikna etme yöntemleri kullanılır, ürün kullanımı devam etmeyebilir. Doğrudan satış ile ürün alan bir kişi, zamanla firmanın ailesine katılabilir, kazançlar elde etmeye başlar.

Klasik satış yöntemlerinde ise sadece müşteri olarak kalır.

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

Şu anda dünyadaki ekonomik sistem gereği, insanların %95'i gerçekten hayallerine ulaşamıyorlar ya da ulaşmakta çok zorlanıyorlar. 25-30 yıl çalışıp emekli olduktan sonra, 10-15 yıl daha çalışmak zorunda kalınan bir sistemle, insanlar sadece belki bir ev, bir araba sahibi olabiliyorlar.

Halbuki, doğrudan satış işlerinde akıllıca yapılan 5 yıllık sıkı çalışma ile hem gerçek hayallerini gerçekleştirebilirler, hem de sonrasında istedikleri hayatı yaşayabilirler.

Doğrudan satış işi birkaç aylık, bir kaç yıllık, sezonluk bir iş değil, ömürlük bir iştir. Çalışmaya başlanılan doğru firma ile bir aile olup, dostlarla birlikte geleceğe güvenle adımlar atılabilir. Eğer hayalleri olanlar varsa ve şu andaki mevcut işleriyle bu hayallerine ulaşmayı çok zor ya da imkansız görüyorlarsa, o zaman doğru bir doğrudan satış firması ile hayalleri için hemen çalışmaya başlayabilirler.

