

ALTI ADIMDA SATIŞTA OYUNLAŞTIRMA D-6 MODELİ



KORAY İNAN
SALES COACH & MENTOR
www.korayinan.com
koray@korayinan.com

D-1 HEDEF



Hedeflerin somut olarak belirlenmesi aşamasıdır. Örneğin son çeyrekte A Mağazası olarak toplam 20 milyon TL ciro hedefi.

D-2 DAVRANIŞ



Bu hedefe ulaşabilmek için satış personelinin beklenen davranış değişiklikleri nelerdir?

- * Yapmadıkları ama yapması gerekenler?
- * Yaptıkları ama yapmaması gerekenler?

D-3 EKİBİ TANI



Ekibin değerleri, hoşlandıkları ve hoşlanmadıkları şeyler, motivasyon kaynakları, davranış profilleri ve kurumun genel olarak iklimi analiz edilip belirlenir.

D-4 DÖNGÜLER



Oyundaki etkinlik döngülerinin tasarlanması aşamasıdır. Bağlılık döngüleri ve ilerleme basamakları bu bölümde tasarlanır.

D-5 EĞLENCEYİ UNUTMA

Oyunlaştırmanın en önemli konularından biri de hikayenin, temanın ve eğlencenin eklenmesi aşamasıdır.



D-6 ARAÇLAR



Oyunlaştırma çevik bir yaklaşım gerektirir. Oyun mekanikleri, kurguları ve platform seçimi bu adımda birleştirilir. Oyunlaştırma projenizi dijital teknolojiler kullanarak veya kendi bünyenizde tasarlayacağınız farklı kurgularla hayata geçirebilirsiniz. Ancak platformlar hem bilginin yönetilebilmesi adına hem de daha yüksek sayıdaki çalışanlar için oyunlaştırmanın hayata geçirilebilmesi adına bizlere yardımcı olmaktadır.

salesmot

EKRANLARDAN GÖRÜNTÜLER



HUNTERS	PUAN	SATIŞ	SITE VISIT	UTILIZATION	KURULUM
1 SEYHAN GENÇ	▲ 186	162.320 TL	33	563	39
2 EBRU YÜCEUR	▲ 174	149.220 TL	35	465	34
3 HASAN AKBAŞ	▼ 150	135.450 TL	45	457	29
4 ÇAĞDAŞ SAYAR	▲ 143	129.700 TL	32	393	23
5 ALEV DEMİRER	▼ 112	122.200 TL	29	280	19
6 MELİKE SOYLU	▲ 96	109.150 TL	26	225	16
7 ZAFER ÖZTÜRK	▲ 85	96.200 TL	20	199	13
8 DİLARA Ö. SOYDAŞ	▲ 73	73.200 TL	24	365	11
9 ONUR ERDEM	▼ 62	69.200 TL	19	269	8
10 BAŞAK CEYLAN	▲ 47	35.200 TL	17	133	7

"Satış Personelinin Performansını Geliştirmeye Yönelik Oyunlaştırma Model Önerisi" hakemli akademik makaleye buradan erişebilirsiniz.

www.korayinan.com
koray@korayinan.com