

BLOG BOOST

FRTA KNOWLEDGE business training & advice | www.frta.nl | E-mail: froelfsema@frta.nl

Out of the Box.

In het jaar dat voor je ligt, is het vooral proberen om buiten de geijkte paden te gaan denken.

Je dient zoals dat heet “out of the box” te denken. Het jaar twintig vier en twintig moet de slag worden naar meer begrip, meer relaties en daardoor meer bestedingen. Dat geeft het jaar ondanks alle emoties betreffende de verschillende spanningen en ontwikkelingen, het eventueel somber denken een nieuwe dimensie. Ook je sales dien je daarop aan te passen. Kom je er met een klant niet uit?

Laten de meeste argumenten, vak theorieën het afweten? Blijf optimistisch en ga over tot de zogenaamde twintig dertien maatregelen. Verras je klant, zet haar eventjes op het verkeerde been, door out of the box te denken.

Met veel humor, verrassing en vooral verwarring creëer je een atmosfeer waarin de klant wel blijkt open te staan voor je therapiepraktijk en of je aanpak.

Een voorbeeld wat veel therapeuten vergeten is het aanbieden van een thuisverzorging product. Een tube of een pot van een paar euro, met een leuke marge. Je mag het aanbrengen en alles erover vertellen. Gevolg de klant weet het zogenaamd al. Zal geen attentie meer hebben. Nee, nu even de twintig vier en twintig methode.

Op je balie, naast je kassa of afrekenpunt staat een pot met een dispenser met een mededeling. Welke? Voetverzorgingspunt! Koester je voeten! Maar ook mag: 20 x smeren voorkomt 24 problemen. Ja, een echte out of the box denker.

Kosteloos laat je de klant zelf een dot voetcrème opbrengen en je zegt niets. Want als de klant zelf iets mag uitproberen, en het is nog gratis ook, dan ontstaat er iets in de aankoopbeleving van die klant

Immers wanneer een klant zelf iets gaat uitproberen geeft dat meer zelfvertrouwen. Er is minder achterdocht. En je bent uiteindelijk niet degene die misschien een trucje kan uithalen.

Ten tweede komt het bezitsgevoel naar boven. De klant kan iets vasthouden, dus krijgt het in bezit, gevolg meer aankoopbereidheid.

FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

Inhoud van deze Blogboost:

Out of the Box	1
Leer out of the box denken	2

Je zorgt natuurlijk wel dat de tube of de pot in de buurt staat voor een aantrekkelijke prijs. Beter 20 potten verkocht met een marge van 50%. Dan 1 verkocht met een marge van 150%.

Daarnaast is out of the box denken ook mogelijk met het uiten van bezwaren. Indien je aangeeft dat het eigenlijk een product is dat niet helpt, zal je vermeld staan van de discussie. En daar krijg je de kans. Hoe?

Je uit gewoon de zin: dit voetverzorgingsproduct is wel prijzig, maar daar krijg je dan ook een uitstekende kwaliteit voor terug. Kun je dit ook nog ondersteunen met materialen en testresultaten, dan zal je zien wat voor effect dit heeft op je klanten. Dat brengt je bij de laatste mogelijkheid. Dit is de klant zelf laten verkopen. De klant weet zelf heel goed waarom hij of zij het product neemt. Luister goed naar de motieven en aankoopargumenten en denk er over na. Anno twintig vier en twintig ligt de macht nog meer dan vroeger bij de klant. Daar dien je met out of the box over na te denken.

Kortom, het verkoopspel in twintig vier en twintig is begonnen. Jij als verkoper zal het verkoopspel spelen als verdediger. De klant zal het voorstel sceptisch en afwachtend anhoren. Je bent de advocaat en de klant is aanklager en rechter tegelijk.

Je draait als het ware de rollen om met het out of the box denken. Of zoals sommigen van je zullen zeggen de negatieve aanpak. En dat geeft nu vaak dat verrassende effect van “JA” zeggen.

En denk eraan: een Nederlander is niet zuinig. Een Nederlander is alleen maar vindingrijk in het niet uitgeven.



Leer Out of the Box denken

Maak een wandeling

Door het maken van een wandeling kom je even uit je focus en krijgen je hersenen even tijd om te ontspannen. Het is dan goed om even wat frisse lucht op te zoeken en gelijk wat lichaamsbeweging te pakken.

Je maakt zo je hoofd leeg en verlicht de stress in je lichaam.

Na terugkomst zal je merken dat je een stuk frisser in je hoofd bent, dan toen je wegging.

Neem op tijd een break

Wanneer je voor lange tijd gefocust bent, is het lastig om met creatieve ideeën te komen. Daarom is het goed om soms even een break in te lassen.

Je brein heeft soms even tijd nodig om te ontspannen. Het kan dit alleen wanneer het even helemaal niks te doen heeft.

Wanneer je een pauze neemt is het belangrijk dat je dan ook geen andere sterke prikkels binnenkrijgt.

Zo is het bijvoorbeeld niet aan te raden een zwaar gesprek te ondernemen met iemand of een lastige instructievideo te bekijken.

Je brein rust dan namelijk niet uit, waardoor je mentaal niet minder vermoeid uit je pauze komt.

Bestudeer een ander vakgebied

Tijdens het bestuderen van een ander vakgebied zal je tot andere inzichten komen en is er grote kans dat je raakvlakken ziet met jouw vakgebied.

Wanneer je raakvlakken ziet met jouw vakgebied kun je kijken hoe ze er in de andere bedrijfstak mee omgaan. Er is een grote kans dat zij een andere aanpak hebben van de situatie.

Of misschien vindt je nieuwe verbanden tussen je eigen branche en de nieuwe, verbanden die in de toekomst misschien wel de basis vormen voor innovatieve partnerschappen.

Maak het eenvoudiger

Vaak willen mensen het zo goed doen, dat zij de situatie onnodig lastig voor zichzelf maken.

Door de situatie zo simpel mogelijk te maken, creëer je meer inzicht voor jezelf.

Hierbij kun je de aanpak hanteren, dat je de situatie zo simpel maakt dat het kan worden uitgelegd aan een kind.

Vaak als je er dan vervolgens nog eens naar kijkt, zal je al tot nieuwe inzichten kunnen komen.

Geef het idee wat tijd

Deze tip zou ook kunnen betekenen: begin op tijd.

Wanneer je jezelf wat meer tijd geeft om out of the box te denken, gaat het idee zijn gang in je onderbewustzijn.

Als je constant op het verzinnen van een idee focust, komt het idee waar je zo op hoopt juist niet.

Maar wanneer je er even niet aan denkt, gaat het vormen van een idee toch door in je onderbewustzijn.

Als je jezelf meer tijd geeft, zal je meer kans hebben op een goed idee voortkomend uit je onderbewustzijn.

Gebruik een mindmap om out of the box te denken

Een mindmap kan gezien worden als een creatief ontwerp of tekening, waarbij je in het midden begint met de kern van je idee.

Het lijkt op een boomstructuur, beginnend vanuit een centraal idee of thema.

Dit thema of idee (vaak één woord) breid zich dan uit tot woorden die in relatie staan met dit woord, die zich dan uitbreiden met woorden die daar weer bij horen.

Zo kom je steeds tot nieuwe woorden en dus ook ideeën. Give it a try!

Leer over een nieuw onderwerp

Door een nieuw onderwerp te leren, leer je niet alleen een nieuwe reeks feiten en cijfers, je leert ook op een andere manier naar het dagelijkse leven te kijken.

Ieder mens wordt gevormd door zijn haar kennis en ervaringen. Wanneer je nieuwe kennis en ervaringen opdoet zal je dus ook weer anders tegen situaties aan gaan kijken.

Leer van andermans ervaringen

Door te luisteren naar andermans ervaringen kun je inspiratie opdoen voor je eigen situaties.

Er zijn bijna altijd wel verbanden die je kunt vinden tussen twee verschillende situaties.

Ook kan het lezen van een biografie over iemands leven je veel leren over zijn of haar lessen in het leven.

Probeer meditatie om out of the box te denken

Tijdens meditatie komt je brein compleet tot rust en zullen je drukke gedachtes ook neervallen.

Je hebt dan meer ruimte voor nieuwe ideeën en kunt je creativiteit beter benutten.

Er zijn wetenschappelijk onderzoeken die laten zien, dat zelfs de breinstructuur van mensen veranderd na het veelvuldig volgen van meditaties.

Vraag een buitenstaander om advies

Vaak als je zelf al tijden in de situatie zit, kun je verstrikt raken in details die je dwarsbomen tot het vinden van een oplossing.

Een buitenstaander heeft een frisse kijk op de situatie en komt vaak tot logische oplossingen die jij niet ziet. In bedrijven kan dit bijvoorbeeld een stagiair zijn en in het privé leven een vriend of vriendin die niet in de situatie betrokken is.

Werk van achter naar voren

Achteruit werken breekt de normale opvatting van de hersenen over causaliteit.

De oplossing kan in dit geval zijn een soort achterwaartse planning.

Je begin dan met het doel en denkt na over de stappen die nodig zijn om daar te komen.

Zo krijg je een andere aanpak van de situatie wat ook tot andere ideeën en oplossingen zal leiden.

Ga op vakantie om out of the box te denken

Er is geen plek op aarde, waar je meer tot rust komt dan op vakantie.

Niet voor niets hebben veel zakenmensen last van spanningshoofdpijn op vakantie, omdat ze dan eindelijk eens tot rust komen.

Tijdens vakantie ben je even weg uit je vertrouwde omgeving en doe je nieuwe ervaringen op, wat een positieve invloed heeft op je creativiteit.

Neem een douche

We weten niet precies waarom, maar op de één of andere manier is er een link tussen douchen en creativiteit. Het kan komen door het warme water, door het feit dat je naakt bent of de ontspanning die erbij komt kijken - het is een mysterie.

Toch zweren veel mensen erbij en wij ook. Dus wanneer bovenstaande omstandigheden zelfs nog niet voor je werken, kun je altijd nog de douche proberen en kijken of er iets opmerkelijks bij je opkomt!

Thinking Outside The Box