

# Milyen a nyerő illat állásinterjún?

Könnyebben elkelhet egy meghitt, "otthonillatú" lakás az ingatlanostól. És a jó érzékkel, ízléssel megválasztott parfümök nagyot lendíthetnek az értékesítők munkáján - de sokszor még állásinterjún is" - tudtuk meg **Dr. Szabó Anikó vegyészmérnök** és illatspecialistától, aki **a budapesti Sajtóházban tartott előadást** a parfüm és a karrier összefüggéseiről. A személyes benyomásokhoz és a többi érzékszervi megtapasztaláshoz hasonlóan az illatok - így az éppen használt illatszerek, parfümök is - jócskán meghatározhatják egy-egy üzleti tárgyalás eredményét és sikerét. Am a szakértő szerint ez egyáltalán nem véletlen.

"Gondoljunk csak arra, hogy míg például a Dávid-szoborról vagy a Mona Lisa - festményről legfeljebb vizuális úton szerezhethünk tapasztalatot, ehhez képest mennyivel árnyaltabb képet kaphatunk egy olyan élményről, eseményről, helyzetről, amelyet valamilyen intenzív illat-élmény is kísért. Az illat - mivel kötődik az élményekhez - az adott eseményt is jobban rögzíti. Emellett pluszban árnyalja, finomítja és egészíti ki a többi érzékszerv által szerzett tapasztalatot, mert a szaglóhám sűrűsége miatt ezt az érzékszervi tapasztalatot az "idő vasfogával" se túl könnyű kikezdeni."

## A jó illat növeli az eladást

Így az sem véletlen, hogy a marketing, a reklám, a PR és a sales világában is rákaptak az "illatáradat" bevetésére, mint hatékony eredménynövelő eszközre. A parfümök és illatszerek előállításával foglalkozó I.F.F. vállalat például közel öt éve foglalkozik bevásárlóközpontokban a direkt illatokkal serkentett vásárlóösztönzéssel. És amit eddig tapasztaltak: a bevásárlóközpont belterében jól megválasztott illatokkal az eladások mennyisége kb. ötszörösére növelhető. Hasonló eredményekre jutottak az Argos parfümcég által elvégzett kutatásban is. Miután bevásárlás-ösztönző aromákkal bővítették a beltéri reklámeszközöket, több, mint 6%-kal nőtt a forgalom, de 16%-kal több időt töltöttek a bevásárlóközpontban és 15%-kal több vásárló fejében fogalmazódott meg a vásárlási szándék, mint korábban.

## Lakásértékesítésnél is tényező lehet

Az USA-ban pedig évek óta bevett módszer ingatlan-közvetítői berkekben, hogy az épp bemutatandó lakásokban egyből frissen főtt kávé és porcukor-takarójú, friss péksütemények illata fogadja a vevőjelölteket. Az indok: ha már az érkezéskor sikerül a számára otthonos körülményeket teremteni, akkor az adás-vétel esélyei is megnőnek. "A kávéillat sem véletlenül rendkívül népszerű a többség körében, hiszen a benne található mintegy 800 vegyület közül gyakorlatilag minden orr megtalálja a számára legszimpatikusabb összetevőt."

## Ezek a nyerő férfi és női illatok

De konkrét üzleti helyzetben vajon mit profitálhat mindebből egy manager vagy egy sales-es? Például azt, hogy nem mindegy, milyen illatszerekkel indul bevetésre, hogy "megnyerje a meccset" a tárgyaláson. A Custo spanyol divatmárka érzékelési osztálya 200 fő körében végzett kutatást arról, vajon milyen összetevőjű parfümöket, illatszereket használtak a legsikeresebb üzletkötők. Végül arra jutottak: a munkájuk során a legeredményesebbek az átható illatú pogostemon cablin-nal, köznapi nyelven pacsuli illóolajjal készült termékek közül használtak illatszereket. Férfiaknál pedig az illóolaj erős, fűszeres, pézsmás míg a nőknél az illóolaj virágos, trópusi gyümölcsös vagy loncból készült variációjának valamelyike

válhat be, ha szeretnének akár egy üzleti tárgyaláson, de még egy állásinterjún is jó benyomást kelteni.

### **Egyterű irodában óvatosan...**

Emellett tovább növelheti a kedvező benyomást, a harmóniát az is, ha az üzletkötő - ha például meghatározott, nagy márká öltönyét/kosztümét viseli, akkor azonos márkából választ mellé illatszert is. Hiszen az illatkeátorok, a hivatásos orrként dolgozók direkt egymáshoz passzolva alkották meg őket. Fontos ugyanakkor az egyéni ízlést, stílust is figyelembe venni - akár csak a velünk egy fedél alatt dolgozók véleményét. Nem feltétlenül megnyerő egy irodában se az a sales-es, aki áthatolhatatlan, orrfacsaróan zavaró illatfelhőben tölti a teljes munkanapot, üzlet ide vagy oda...

Írta: Takács Gabriella

Forrás: [hellokarrier.hu](http://hellokarrier.hu)