

# Bayi Yöneticisinin Temel Donanımlar

Faruk Şener

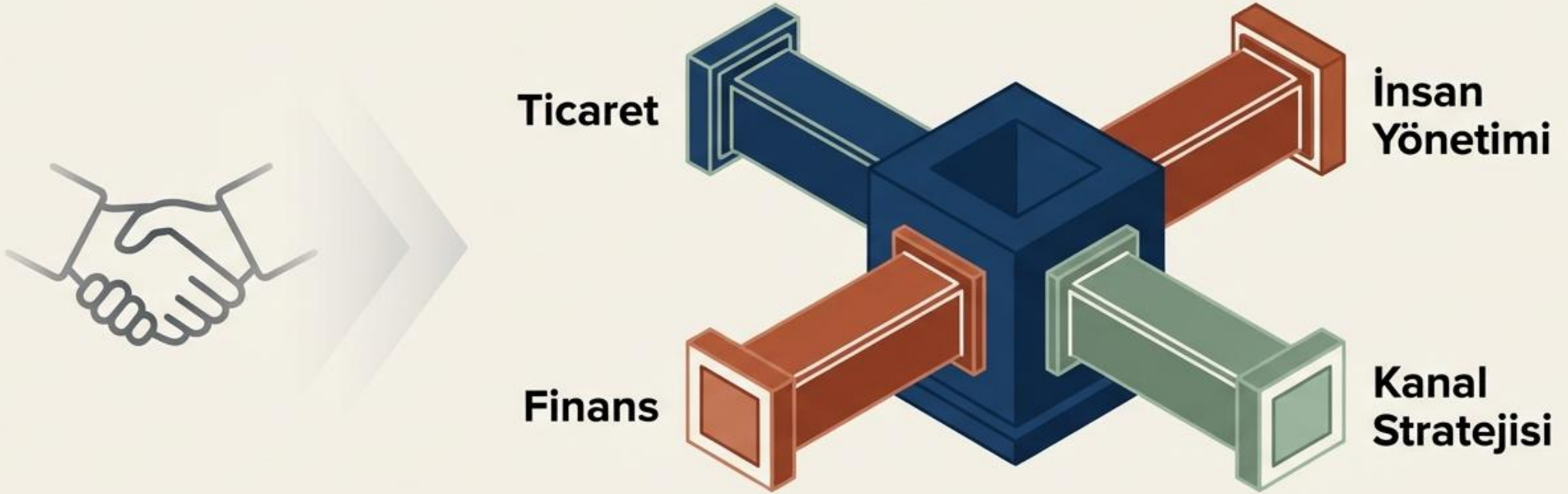
[www.faruksener.com.tr](http://www.faruksener.com.tr)



# Yeni Nesil Bayi Yöneticisinin Anatomisi

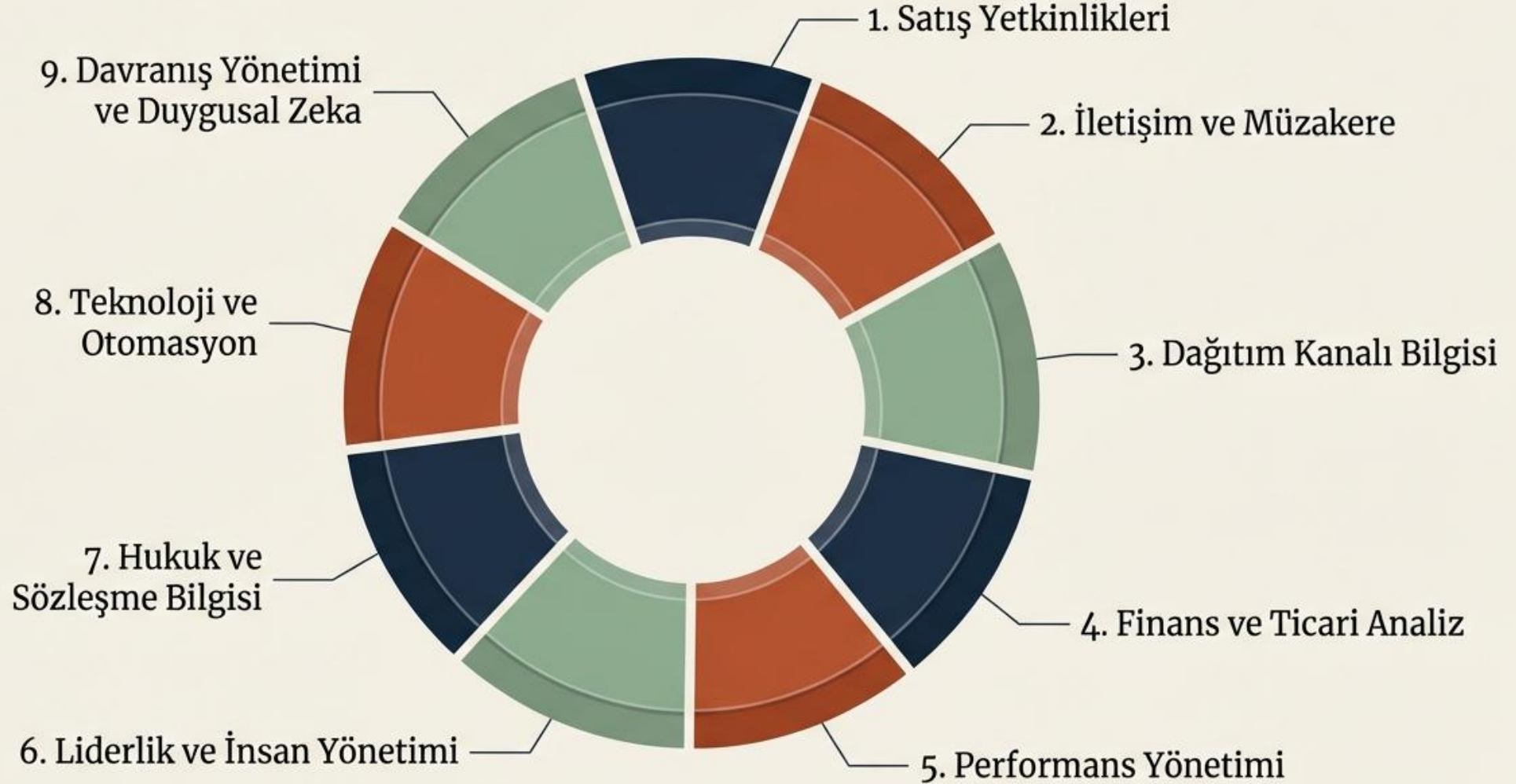


## Bayi Yönetimi Çok Boyutlu Bir Liderlik Ekosistemidir



“Bayi yönetimi yalnızca satış yapmak değildir. Aynı anda ticaret, insan yönetimi, finans ve kanal stratejisi yönetmektir.”

## 360 Derece Liderlik İçin 9 Temel Yetkinlik Alanı

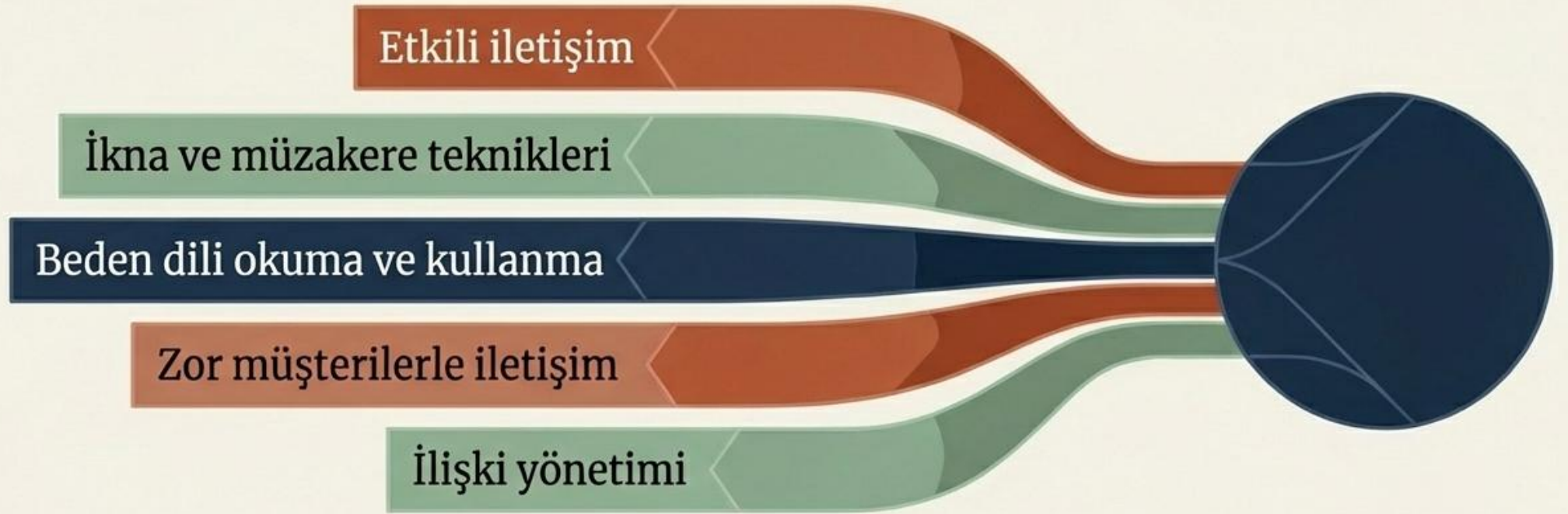


## Satış Matematiğine ve Süreçlere Bütünsel Hakimiyet Kurmak



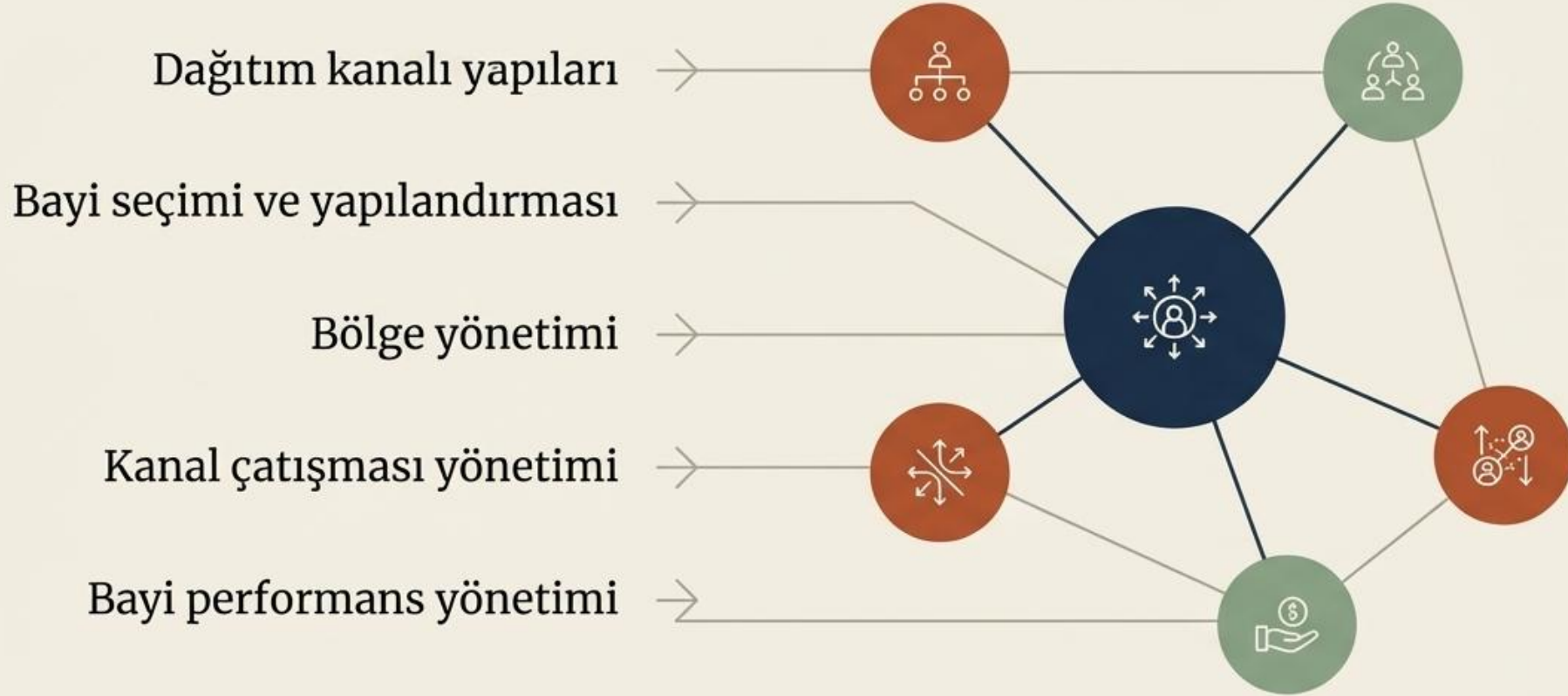
Bir 'Bölgesel CEO' satışın sadece sonucunu değil, arkasındaki matematiği ve kârlılığını yönetir.

## İletişim ve Müzakere Becerileriyle Stratejik Çözümler Üretmek



Çatışmaları ilişki sermayesine dönüştürmek,  
usta bir yöneticinin en güçlü silahıdır.

# Dağıtım Kanalı ve Bayilik Sistemi Üzerinde Tam Kontrol Sağlamak



# Finansal Analiz ve Ticari İlgörü ile Riskleri Fırsata Çevirmek



# Veri Odaklı Performans Yönetimi ile Hedefleri Aşmak



KPI  
(Key Performance  
Indicators)



Hedef  
belirleme  
ve takip



Veri temelli  
karar alma



OKR  
(Objectives and  
Key Results)



Satış  
performansı  
ölçümü

# Liderlik ve İnsan Yönetimiyle Sahadaki Potansiyeli Ateşlemek



# Hukuk ve Sözleşme Okuryazarlığıyla Kurumsal Geleceği Korumak



# Teknoloji ve Satış Otomasyonu ile Operasyonel Hız Kazanmak



# Davranış Yönetimi ve Duygusal Zeka ile Derin Güven İnşa Etmek



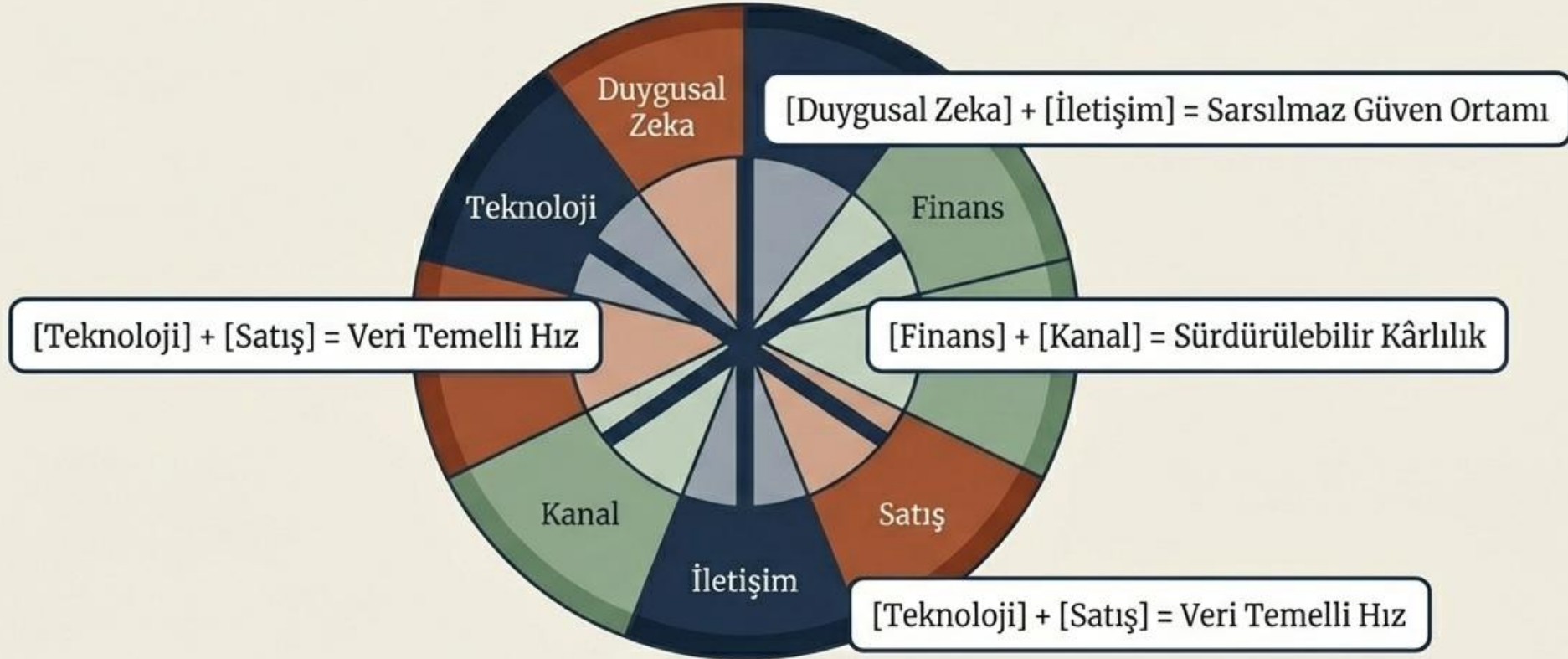
Duygusal zeka

Davranış  
yönetimi

Güven ilişkisi  
kurma

Zor durumları  
yönetme

# Kesintisiz Sinerji: Yetkinliklerin Birleştiği Nokta



Bireysel yetkinlikler sizi sahada tutar. Bu yetkinliklerin oluşturduğu sinerji ise sizi vazgeçilmez bir Bölgesel CEO yapar.

# Sürdürülebilir Büyümenin Mimarı Olmak



**360 derecelik** bu yetkinlik seti, günü kurtaran bir satıcı değil; geleceği tasarlayan, kanal sağlığını koruyan ve bayilerini güçlendiren gerçek bir iş ortağı yaratır.

Kendi yetkinlik haritanızı oluşturun. Ekibinizin zayıf halkalarını güce dönüştürün. Standartları siz belirleyin.

Bayi  
Kanalıyla  
Büyüme  
Danışmanlığı  
Hizmetleri

- Bayilik sisteminizin
  - Mevcut durumunu tespit etmek
  - Bayilik sisteminde dönüşümü gerçekleştirmek
  - Bayilik sisteminizin rekabet gücünü arttırmak
  - Bayi kanalında satış potansiyelinizi geliştirmek için
- Danışmanlık hizmetlerimizden yararlanabilirsiniz.

Bayi  
Kanalıyla  
Büyüme  
Danışmanlığı  
Hizmetleri

- Yeni Bayi Yapılanması Danışmanlığı
- Bayi Yönetimi Danışmanlığı
- Bayi Denetimi Danışmanlığı

# Bayi Yapılanma Stratejisi Geliştirmek

Sıfırdan Bayi Teşkilatı Kurmak ve Bayi Yayılımını Genişletmek

## Yeni Bayi Yapılanması Danışmanlığı

- Bayi kanalı ile hedeflenecek iş hacmini belirlemek
- Bu hedefi gerçekleştirecek bayi sayısını bölge-il detaylı belirlemek
- Bayi bazında satış hedeflerini oluşturmak ve 5 yıllık satış hedefleri oluşturmak
- Şirkete, ürüne uygun doğru bayi adaylarının bulunacağı sektörler ve iş kolları tanımlamak
- Bayilik bölgelerini (bölge-müşteri-ürün bazlı) tanımlamak
- Bayi yönetim modelini detaylıca tanımlamak
- Bayi şirket ilişkisinin ticari ve hukuki statüsünü belirleyecek ve tanımlayacak olan bayilik sözleşmesi hazırlamak
- Bayi Yapılanması ve yönetimini sağlayacak satış ekibinin organizasyonu için planlama yapmak
- Bayi kazanımı için bir strateji ve model oluşturmak
- Bayi adaylarının değerlendirilmesi ve seçimi sürecinde kullanılacak bir analitik model geliştirmek
- Potansiyel bayi adaylarına sunulmak üzere "bayilik teklif paketi" hazırlamak
- Yeni bayilik aksiyonlarını planlamak
- Yeni bayilik görüşmeleri yapmak

Profesyonel dönemde yeni bayilikler açmış ve sıfırdan bayi teşkilatı kurmuş danışman olarak deneyimlerimi paylaşmaya hazırım.

Saha çalışmaları ile geliştirdiğim ve sınıdığım yöntem ve tekniklerim ile bu konudaki ihtiyaçlarınıza hızlı çözümler getirebilirim.

# Yeni Bayi Yapılanması Danışmanlığı İçin Nasıl Çalışıyorum?



## Kanal Üyeleri ile mülakat

Kanal haritasının çıkarılması  
Kanal üyelerinin sorunlarının, beklentilerinin, ihtiyaçlarının analizi  
Doğru bayi segmentlerinin belirlenmesi



## Firma, ürün, müşteri, rakip analizi

Güçlü yanların ve avantajların tespiti  
Boşlukların ve karşılanmamış ihtiyaçların tespiti  
Rekabetçi bir yaklaşımın geliştirilmesi



## Strateji Çalışması

Bayi Değer Önerisinin geliştirilmesi  
Bayi Yönetim Politikalarının hazırlanması  
Büyüme Planı  
Bayi Teklif Paketi



## Süreç Çalışması

Bayi yapılanma süreçlerinin kurgulanması  
Bayi Sözleşmesinin hazırlanması



## Uygulama Dönemi

Aktif bayilik çalışmasının başlatılması  
Satış ekibi ile birlikte birebir veya toplantılar ile görüşmelerin yapılması  
Aday havuzunun oluşturulması



## Değerlendirme ve Seçim

Değerlendirme Kriterlerine göre adayların değerlendirilmesi  
Sözleşmelerin yapılması

# Bayilerin Satış Performansını Geliştirmek

## Bayi Yönetimi Danışmanlığı

- Bayilik sistemini ve bayi yönetim politikalarını değerlendirmek ve revize etmek
- Bayi ticaret ilkelerini değerlendirmek ve geliştirmek
- Bayi performans sistemi kurmak ve bayi prim sistemi kurgulamak
- Bayilik sözleşmesini ve teminat politikasını değerlendirmek
- Bayi segmentasyonu yapmak
- Şirket ile bayiler arasındaki mevcut ve potansiyel çatışma alanlarını belirlemek
- Şirketin bayiler üstündeki gücünü değerlendirmek
- Bayilerin şirket karşısındaki gücünü değerlendirmek
- Şirketin güç uygulamalarını değerlendirmek
- Şirkete özel "bayi yönetim modeli" geliştirmek
- Sell-in ve Sell-out Stratejiler Geliştirmek
- Bayi Destek Programı geliştirmek
- Bayi Yönetim modeli ve reel yönetim pratiğini kurgulamak
- Bayilerde uygulanacak görsel kimlik unsurlarını belirlemek
- Bayilerde uygulanacak satış kolaylaştırıcı uygulamaları belirlemek
- Bayi geliştirme aksiyonları planlamak
- Bayi-şirket iletişimini düzenleyici kurallar önermek
- Bayi Yönetim Ekibini değerlendirmek

Bayilik sisteminizin satış etkinliğini ve müşteri erişiminizi arttıracak çözümler ile büyüme sürecinize destek oluyorum.

# Bayilerin Satış Gücünü Tespit Etmek

## Bayi Denetimi Danışmanlığı

- Kanal liderlik gücünün ölçümü
- Bayi sözleşmelerinin incelenmesi
- Bayi satışlarının analizi
- Bayilerin güçlü ve zayıf olduğu Pazar kesimlerinin belirlenmesi
- Bayilerin satış verimliliğinin analiz edilmesi
- Bayi performans sisteminin analizi
- Bayilerin kurumsal kimliğe uyum derecelerinin ölçümü
- Bayi ile şirket arasındaki mevcut ve potansiyel çatışma kaynaklarının tespiti ve analizi
- Bayi kanalının rekabetçi gücünün ölçümü
- Şirketin bayiler karşısındaki gücünün analiz edilmesi
- Şirketin güç uygulamalarının tespiti
- Bayilerin şirket karşısındaki gücünün ölçülmesi
- Bayi yönetim politikalarının analizi ve değerlendirilmesi
- Bayi geliştirme süreçlerinin değerlendirilmesi
- Bayi şirket iletişim süreçlerinin değerlendirilmesi
- Bayi sadakat programlarının incelenmesi
- Bayi tipolojilerinin tespiti ve analizi

Bayilik sisteminizi A'dan Z'ye değerlendirerek güçlü ve zayıf yönlerini tespit ediyor ve Satış potansiyelini geliştirecek çözümler sunuyorum.

# Danışmanlık Tecrübelerim

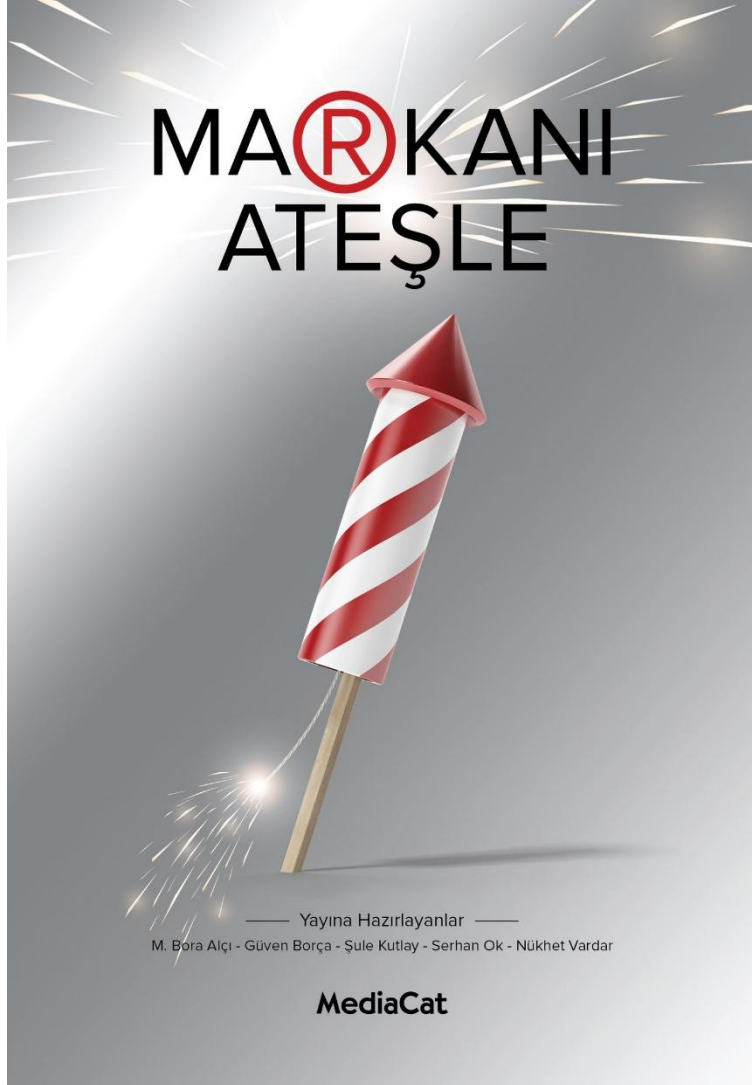
Firma/Marka	Sektör	Konu
Artaş	Endüstriyel Arıtma	Yeni Bayi Yapılanması ve Kanal Stratejisi
Furkan Ofset	Matbaa/Basım	Büyüme Stratejisi
DİA Yazılım	ERP	Yeni Bayi Yapılanması ve Kanal Stratejisi
Aktaş İnşaat	İnşaat	Yeni Bayi Yapılanması ve Kanal Stratejisi
AO Smith	Evsel Su Arıtma	Yeni Bayi Yapılanması ve Kanal Stratejisi
İhlas Ev Aletleri	Küçük Ev Aletleri	Bayilik Sistemi Reorganizasyonu
Vidco Yazılım	Yazılım	B2B Satış Stratejisi ve Satış Yönetimi
Filli Boya	Boya	Bayi/Kanal Stratejileri
Hekagro	Gübre-Bitki Besleme	Büyüme Stratejisi, Bayi Yönetimi ve Yapılanması, Satış Organizasyonu
May Tohum	Tohum	Marka Yönetimi (Markam)
Selva Gıda	Gıda	Marka ve Distribütör Yönetimi
Özanadolu Kimya	Tekstil Boyası	B2B Satış Stratejisi (Referans Noktası)
PMS	Plastik	Satış Yönetimi (Referans Noktası)
Gentest	Koruyucu Tıp	Marka Stratejisi
Libart	Mimari Sistemler	Büyüme Stratejisi
Oğuz Ambalaj	Oluklu Mukavva Ambalaj	Yeni Ürün Pazar Analizi ve Büyüme Planı
Çelikel Tarım Makinaları	Tarım Makinaları	Satış Yönetimi ve Organizasyonu

## Bayi yapılanması ve bayi kanalıyla büyüme konusunda Türkçe'de ki ilk ve tek kitap!



“Büyüme için dağıtım ağının genişletilmesine, dağıtım ağının genişlemesi içinde yeni bayilere ihtiyaç vardır.” İyi yönetilen ve iyi kurulan bir bayi teşkilatı büyüme sürecinin en önemli halkasıdır. Bu kitapta bayi yönetiminin kritik süreçleri ve yeni bayi organizasyonunun nasıl kurulacağı 25 yıllık deneyimin ışığında değerlendiriliyor. Kitapta her sektörde uygulanabilecek bir model geliştirilmesi amaçlanmıştır. Kitabın, bayi teşkilatı kurmak isteyen veya mevcut bayi teşkilatını geliştirmek isteyen firmalara kaynak olması hedeflenmiştir.

## Katkıda Bulduğum Kitaplar



# İletişim için;

Faruk Şener

Pazarlama Danışmanı

[www.faruksener.com.tr](http://www.faruksener.com.tr)

[faruk@faruksener.com.tr](mailto:faruk@faruksener.com.tr)

[faruk\\_sener@hotmail.com](mailto:faruk_sener@hotmail.com)

0.532.620 60 40

