

SEKTÖRLERE GÖRE BAYİLİK SİSTEMLERİ

Faruk Şener

www.faruksener.com.tr



Giriş

Önceki sunumlarda ülkemizdeki bayilik sistemlerini ve çeşitlerini anlatmıştım.

Şimdi bu bayilik sistemlerinin yaygın olarak kullanıldığı sektörlere değineceğim.

Hangi sektörde hangi sistemin yaygın olduğu bilgisi ile bayilik konusu daha iyi değerlendirilecektir.

İki Tür Dağıtım Kanalı Var Demiştik!

Yönetim Şekline Göre Dağıtım Kanalı

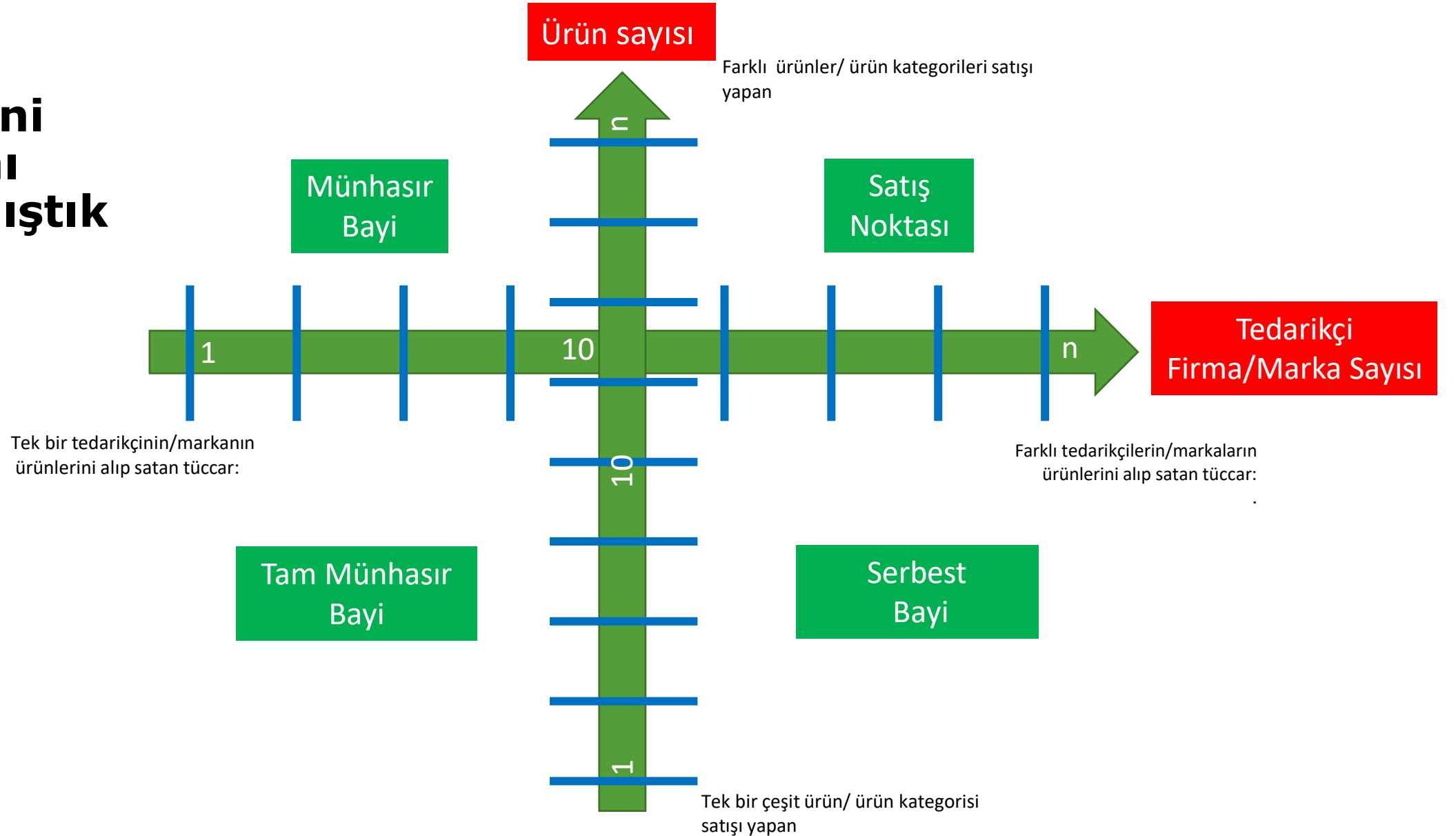
Geleneksel Dağıtım Kanalı

- Bağımsız ve özerk işletmeler
- Üreticiler ile bu özerk ve bağımsız işletmeler arasında bağlar zayıftır.
- Birbirlerini yatay ve dikey olarak etkilemeyen ve birbirlerinden bağımsız hareket edebilen işletmelerdir.

Dikey (Bütünleşmiş) Dağıtım Kanalı

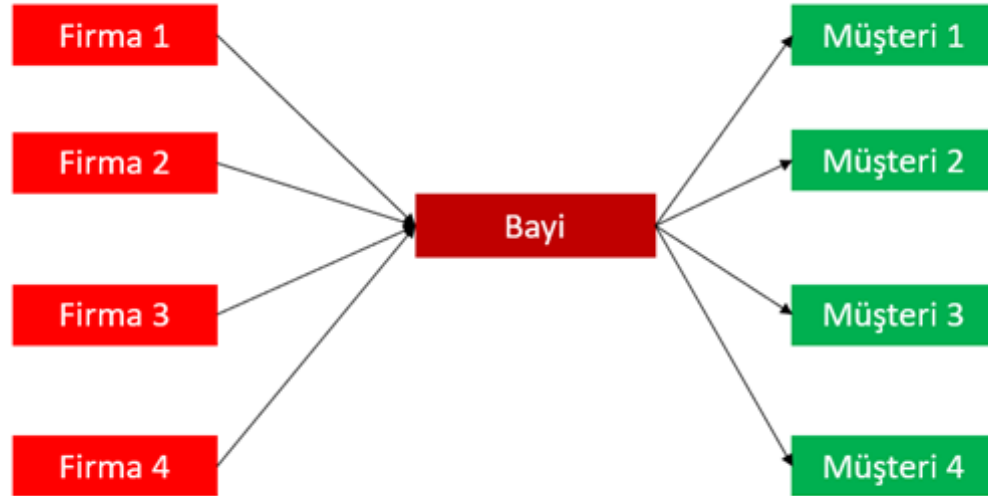
- Kanal üyelerinin çabaları, faaliyet yöntemleri ve hatta davranışları kanal içindeki liderin denetimi ve gözetimi altındadır.
- Bu sistem, iyi kurulup işletildiği takdirde, geleneksel dağıtım sistemine göre daha etkin bir rekabet üstünlüğü sağlar.

Bayilik Çeşitlerini Şemasını Paylaşmıştık

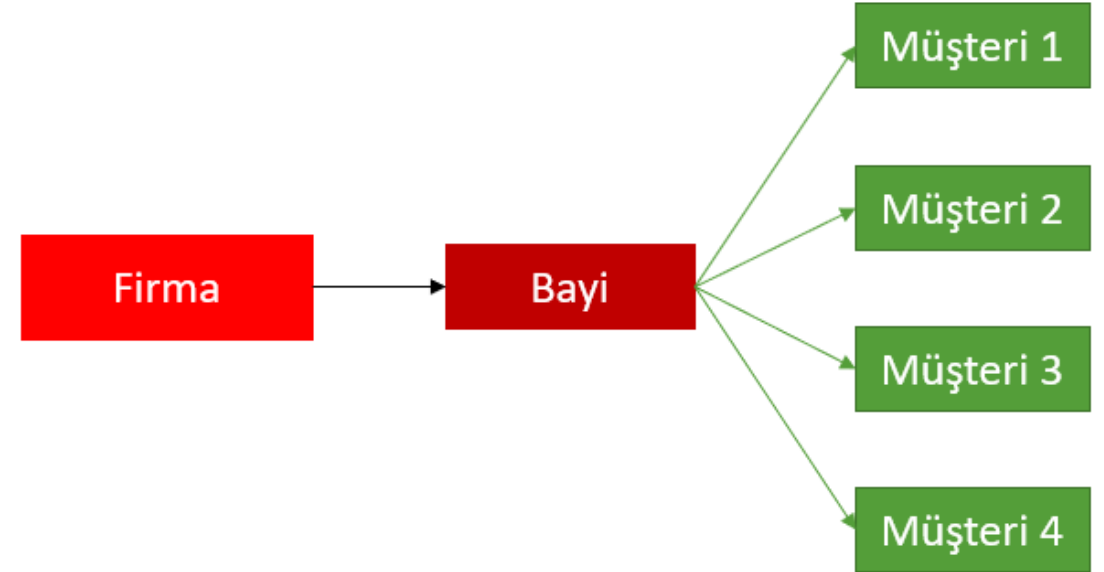


Kanal Haritasını Çizmiştik

Geleneksel Dağıtım Kanalı



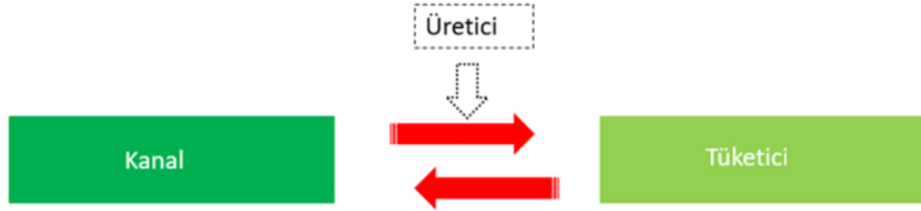
Dikey Dağıtım Kanalı



Kanal Yapısındaki Güç İlişisini Vurgulamıştık

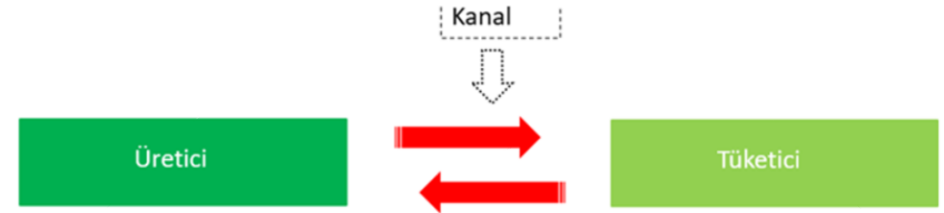
Geleneksel Kanal

- Pazar, kanal hakimdir.
- Müşteri, kanala aittir.
- Bu yapıda üretici, kanalın ticaretine eklenir.



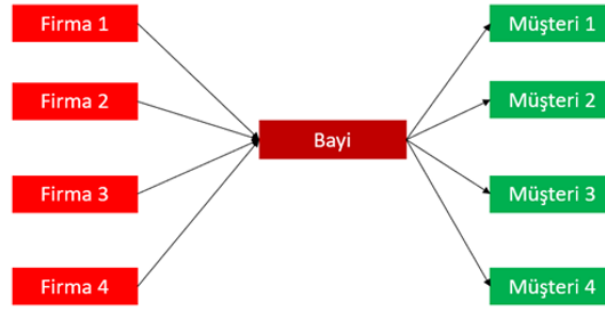
Dikey Kanal

- Pazar, üretici hakimdir.
- Müşteri, üreticiye aittir.
- Kanal, üreticinin ticaretine eklenir.

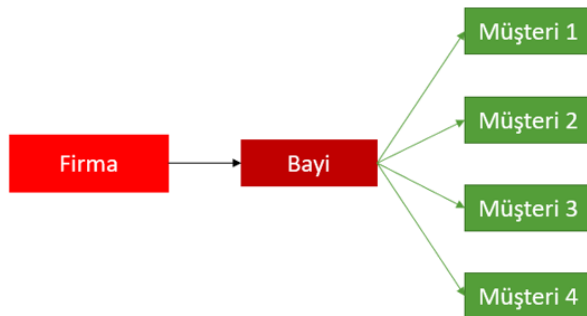


Kanal Yapısına Göre Bayilik Evresini Tanımlamıştık

Geleneksel Dağıtım Kanalı



Dikey Dağıtım Kanalı



Satış Evresi

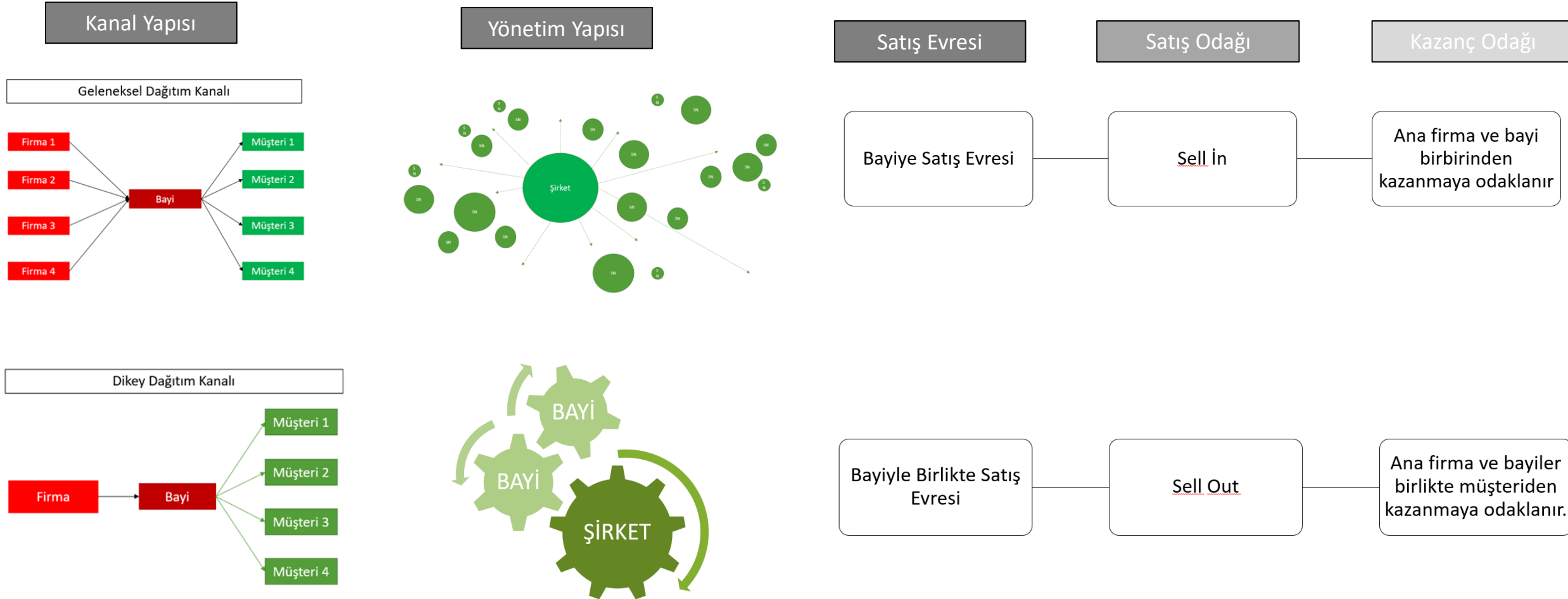
Satış Odağı

Kazanç Odağı

Bayiye Satış Evresi

Sell InAna firma ve bayi
birbirinden
kazanmaya odaklanırBayiyle Birlikte Satış
EvresiSell OutAna firma ve bayiler
birlikte müşteriden
kazanmaya odaklanır.

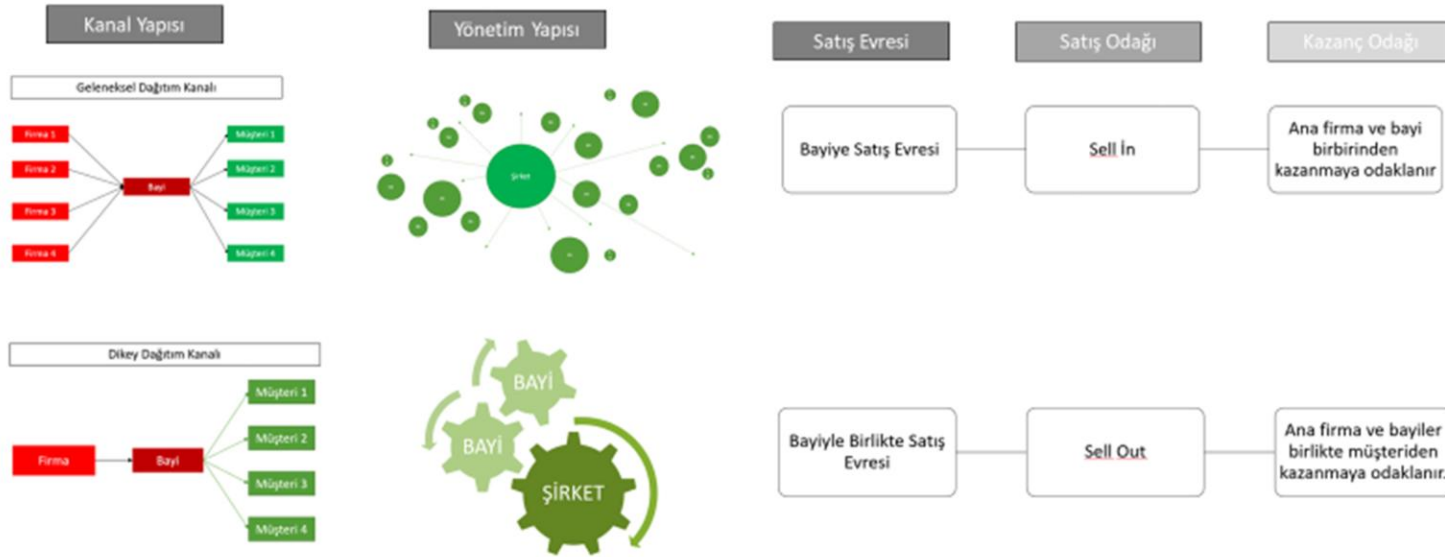
Şimdi Bu Görünüme «Yönetim Yapısını» Ekleyeceğiz



Kanalda Yönetim Yapısı

Bayilik Sistemleri ve Çeşitleri

FARUK ŞENER/Pazarlama Danışmanı



Geleneksel kanalda şirket ile bayiler arasında tanımlı ve fonksiyonel ilişkiler yoktur. Dağınık, heterojen ve mesafeli bir ilişki yapısı vardır.

Dikey kanalda ise hiyerarşik, daha homojen, tanımlı ve organik bir ilişki yapısı vardır.

Sektörlere Göre Bayilik

Geleneksel Dağıtım Kanalının Hakim Olduğu Sektörler

İnşaat Malzemesi	Boya	Yalıtım Malzemesi
Ziraat Ürünleri (ilaç, gübre, tohum)	Küçük ev aletleri	Züccaciye
Mefruşat	Ev Tekstili	Perde
Halı	Çeyiz Mağazası	Hayvan Yemi
	Tarımsal Mekanizasyon	

Konfeksiyon Hazır Giyim	Ambalaj	Ev Mobilya
Ofis Mobilyası	Otomotiv Lastiği	Otomotiv Yedek Parça Perakendecisi
Motor Yağı Perakendecisi	Akü	GSM Aksesuarları
GSM/Telefon	Kuruyemiş	Ev Tesktili

Dikey Dağıtım (Münhasır) Sisteminin Olduğu Sektörler



Karma Durumlar

- Dağıtım kanalında siyah ve beyaz gibi keskin ayrımlar olmayabilir.
- Bazı sektörlerde belli bir tür dağıtım yapısı hakimdir. Özellikle yasalar tarafından düzenlenen sektörlerde (Akaryakıt, LPG gibi) geleneksel kanal yapısı oluşmaz.
- Bazı sektörlerde ise dikey dağıtım yapısı hiç oluşmamıştır. (Ziraat, Ambalaj vb.)
- Bazı sektörlerde ise her iki kanal yapısının var olduğu görülür.

- Bazı sektörlerde hem geleneksel kanal hem dikey dağıtım kanalı görünür.
 - Ev Mobilyası
 - Ofis Mobilyası
 - Beyaz Eşya
 - Otomotiv Lastik
 - FMCG Toptancılığı

- Bazı sektörlerde toptancılık düzeyinde dikey dağıtım varken alt dağıtım ağında geleneksel kanal yapısı vardır.
 - Boya (Filli Boya, DYO vb.)
 - Motor Yağı (Castrol, Mobil, Total vb)
 - Akü (Mutlu, Yiğit)
 - FMCG (Ülker, Eti, Unilever vb.)

Geleneksel Kanaldan Dikey Kanala

- Sektöründe iddialı olmak isteyen firmalara yapısal olarak dikey dağıtım kanalına geçiş yapmalarını tavsiye ediyoruz.
- Sürdürülebilir bir büyümenin yolu istikrarlı, güçlü bir distribütör ve bayi ağından geçer.
- Ancak dikey bütünleşmiş kanal kurmak kolay değildir.
- Firmalar çoğu zaman geleneksel dağıtım kanalı ile işe başlamak zorunda kalırlar.
- Bu nedenle hedef, kanalda liderliği kazanıp, dikey kanal yapısına geçmek olmalıdır.

Geleneksel
Dağıtım
Kanalı

Dikey
Bütünleşmiş
Dağıtım
Kanalı

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

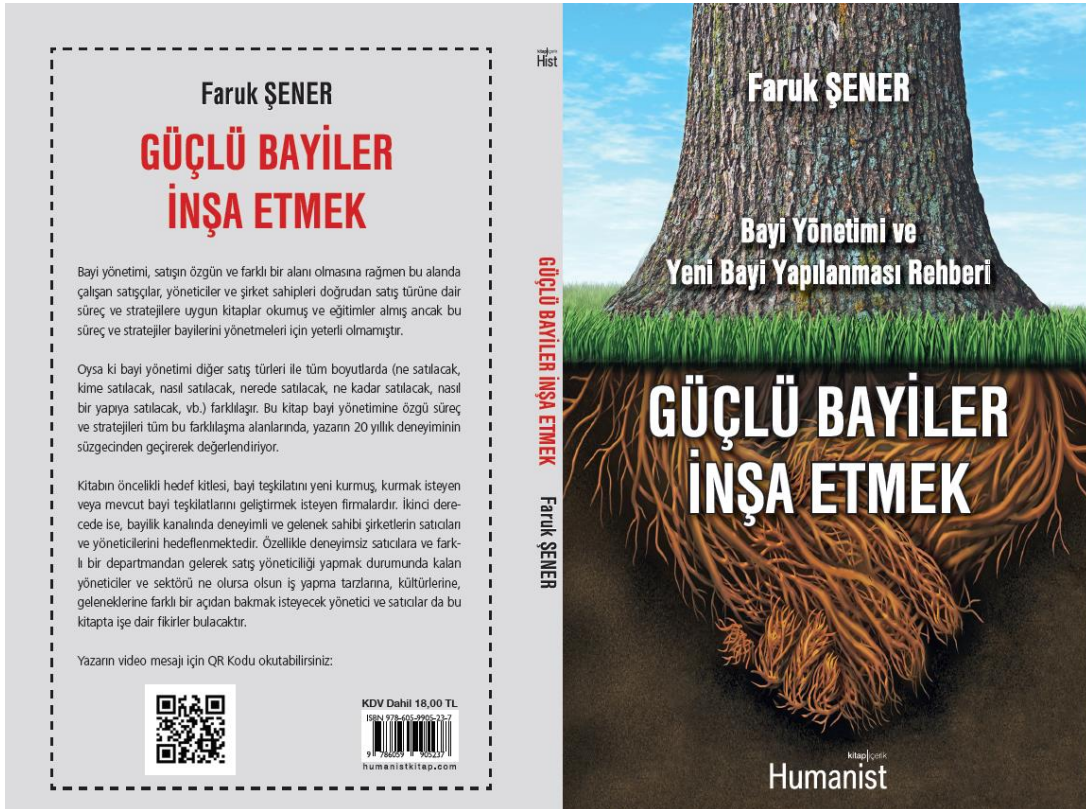
- Kanal liderlik gücünün ölçümü
- Bayi sözleşmelerinin incelenmesi
- Bayi satışlarının analizi
- Bayilerin güçlü ve zayıf olduğu Pazar kesimlerinin belirlenmesi
- Bayilerin satış verimliliğinin analiz edilmesi
- Bayi performans sisteminin analizi
- Bayilerin kurumsal kimliğe uyum derecelerinin ölçümü
- 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

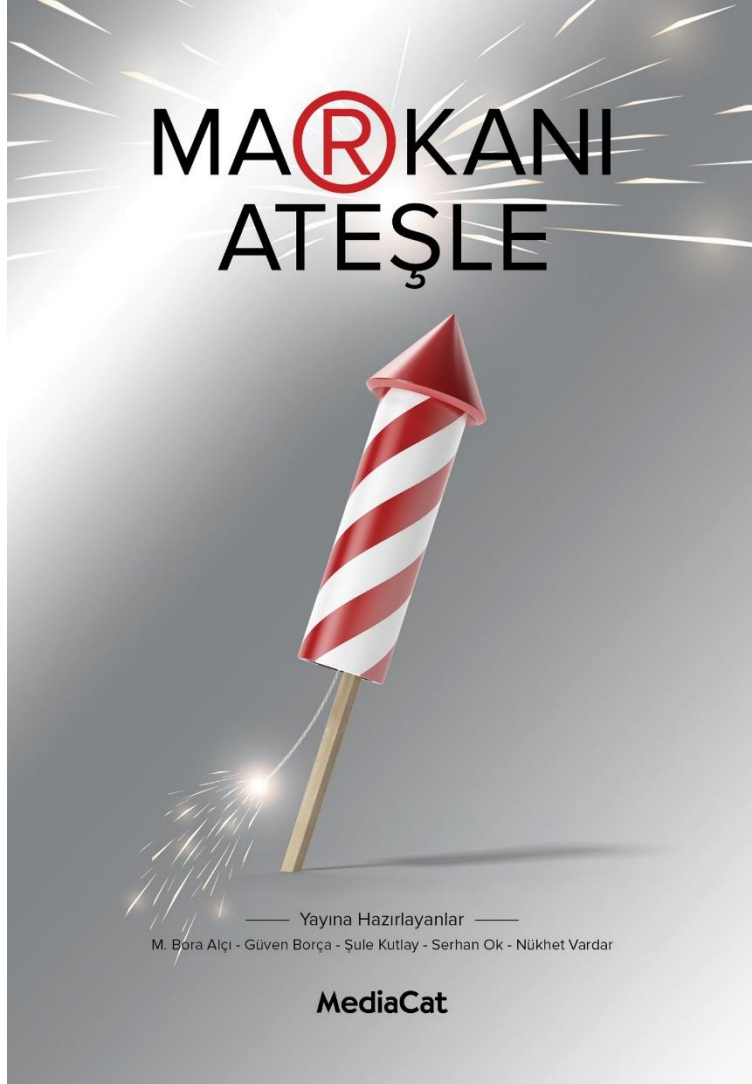
Firma/Marka	Sektör	Konu
Artaş	Endüstriyel Arıtma	Yeni Bayi Yapılanması ve Kanal Stratejisi
Furkan Ofset	Matbaa/Basım	Büyüme Stratejisi
DİA Yazılım	ERP	Yeni Bayi Yapılanması ve Kanal Stratejisi
Aktaş İnşaat	İnşaat	Yeni Bayi Yapılanması ve Kanal Stratejisi
AO Smith	Evsel Su Arıtma	Yeni Bayi Yapılanması 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

faruk@faruksener.com.tr

faruk_sener@hotmail.com

0.532.620 60 40

