

İÇERİ GİRENİ MÜŞTERİYE ÇEVİRMEK

Dönüşüm Fırsat Haritası dolmadan trafik kapanmaz.



İÇERİ GİRENİ MÜŞTERİYE ÇEVİRMEK

Dönüşüm Fırsat Haritası dolmadan trafik
kapanmaz.

Mehmet Güzenge

İÇİNDEKİLER

Bu kitap beş bölümde ilerler.

01	GÖR	11–28
	Trafik, Fiş Ve Dönüşüm	
02	AYIR	29–41
	Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları	
03	UYGULA	42–52
	Müşteri Yolculuğu Ve Temas Noktaları	
04	ÖLÇ	53–64
	Karşılama, Yönlendirme, Ödeme Ve Uğurlama	
05	KAPAT	65–83
	Satış Koçluğu Ve Saha Gözlemi	

HER BOLUM

Vaka - Uygulama araci - Kontrol listesi - KENDINI SINA - Saha notu

Sahada řu sorunu çok gördüm: Mağazaya giren trafik satışa dönüşmediğinde problemin yalnız çalışan performansına bağlanması. Bu kitabı, o sorunun bir karar sırasına bağlanabileceğini göstermek için yazdım.



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

İçeri Gireni Müşteriye Çevirmek

Sorun şu: Mağazaya giren trafik satışa dönüşmediğinde problemin yalnız çalışan performansına bağlanması.

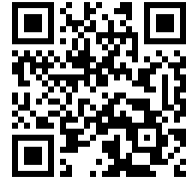


KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

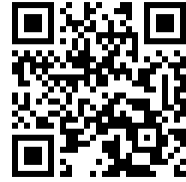
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Bu kitapta ne yapacağız?

Beş bölümde nereye varacağız.

1

Trafik, Fiş Ve Dönüşüm

→ Bölüm 01 — GÖR

2

Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları

→ Bölüm 02 — AYIR

3

Müşteri Yolculuğu Ve Temas Noktaları

→ Bölüm 03 — UYGULA

4

Karşılama, Yönlendirme, Ödeme Ve Uğurlama

→ Bölüm 04 — ÖLÇ

5

Satış Koçluğu Ve Saha Gözlemi

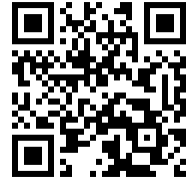
→ Bölüm 05 — KAPAT

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

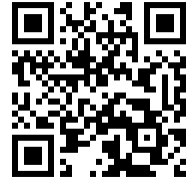
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

GÖR

Bu bölümde trafik, Fiş Ve Dönüşüm.

Bunu Trafik, Fiş Ve Dönüşüm üzerinden yapacaksın. Bu kitabın tek ölçüsü: Trafik.

Atlarsan ne olur: GÖR adımını atlayan, Trafik rakamının neden oynadığını göremez.

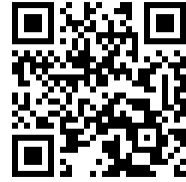
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

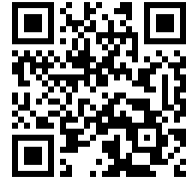
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Trafik, Fiş Ve Dönüşüm nerede risk yaratır?

Görünce durup bakacağın işaret.

Kanıt trafik ile görünür olur; görünmeyen şey yönetilmez.

NEYİ YANILTI

Trafik ile Dönüşüm arasındaki ilişkiyi yanıtır.

SEÇENEKLERİN

- karar nesnesini tanımla
- başlangıç fotoğrafını çıkar
- planı rol ve zamanla bağla
- sahadaki gerçekleşeni gözle

SENDE HANGİSİ OLDU

Trafik, Fiş Ve Dönüşüm nerede risk yaratır?

Trafik, Fiş Ve Dönüşüm burada soyut bir başlık değil: trafik, dönüşüm ve sepet davranışını müşteri ihtiyacıyla birlikte geliştirmek.

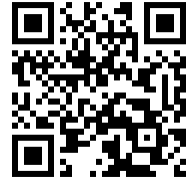


KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

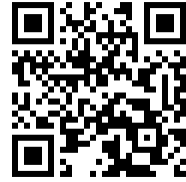
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Satış Ve Müşteri Dashboardu yanlış gittiğinde neye benzer?

Bozulmanın resmi.

Kanıt veri tamlığı ile görünür olur; görünmeyen şey yönetilmez.

NEYİ YANILTIR

Satış Ve Müşteri Dashboardu burada soyut bir başlık değil: veriyi ortak tanımlı göstergelerle karara ve kapanan aksiyona dönüştürmek.

SEÇENEKLERİN

- karar nesnesini tanımla
- başlangıç fotoğrafını çıkar
- planı rol ve zamanla bağla
- sahadaki gerçekleşeni gözle

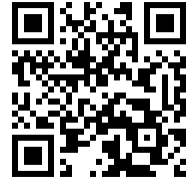
SENDE HANGİSİ OLDU

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

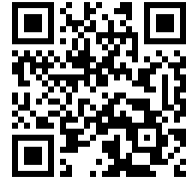
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Satış Ve Müşteri Dashboardu sahada nasıl denenir?

Küçük bir prova, büyük bir ders.

Satış Ve Müşteri Dashboardu konusunda tek bir saha örneği: önce olay, sonra karar.

SAHADA NE OLDU

Satış ve müşteri dashboardu hem merkez kararları hem mağaza içi uygulama hem de geri besleme mekanizması açısından okunmalıdır.

NE KARAR VERİLDİ

planı rol ve zamanla bağla · sahadaki gerçekleşeni gözle

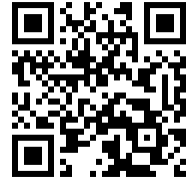
SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

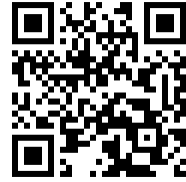
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Bugünkü halini yaz, sonra kıyasla.

Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları burada soyut bir başlık değil: trafik, dönüşüm ve sepet davranışını müşteri ihtiyacıyla birlikte geliştirmek.

KENDİ İŞLETMEMDE NASIL?

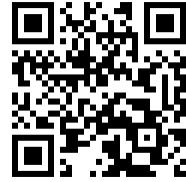
This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Yıllardır aynı sahneyi görüyorum: trafik, Fiş Ve Dönüşüm burada soyut bir başlık değil: trafik, dönüşüm ve sepet davranışını müşteri ihtiyacıyla birlikte geliştirmek. Ben işe rakama bakarak başlarım. Trafik ile Dönüşüm aynı tabloda değilse, konuşulan şey his oluyor. İlk sorum şu: Trafik, Fiş Ve Dönüşüm için karar, uygulama sahibi, kanıt ve ikinci kontrol birbirine bağlanmıştır.



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŒİMDİ NE YAPACAKSIN

Trafik, Fiş Ve Dönüşüm

Perakende Okulu'nda “GÖR”
konusunun uygulama atölyesi var.

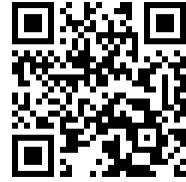


KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

AYIR

Bu bölümde satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları.

Bunu Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları üzerinden yapacaksın.

Atlarsan ne olur: AYIR adımını atlayan, Trafik rakamının neden oynadığını göremez.

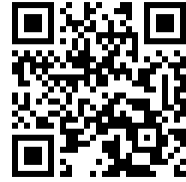
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

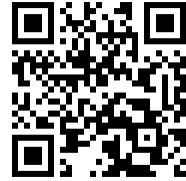
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.



Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları: doğru ile yanlış nasıl ayrılır?

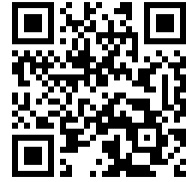
Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları burada soyut bir başlık değil: trafik, dönüşüm ve sepet davranışını müşteri ihtiyacıyla birlikte geliştirmek.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları ilk kez nasıl uygulanır?

İlk denemenin adımları.

Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları konusunda tek bir saha örneği: önce olay, sonra karar.

SAHADA NE OLDU

Sahadaki gerçekleşeni gözle: kayıp satış uygulamasının planlandığı gibi çalışıp çalışmadığını işlem, davranış ve kanıt üzerinden kontrol et. Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları için yalnız sonuç sayısına bakma.

NE KARAR VERİLDİ

Satış hunisi, kayıp satış ve fırsat noktaları hem merkez kararları hem mağaza içi uygulama hem de geri besleme mekanizması açısından okunmalıdır.

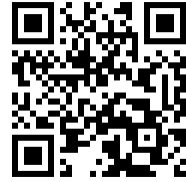
SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

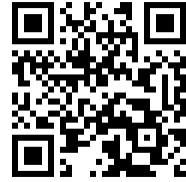
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

UYGULAMA ARACI

Ana Kayıt Formu

BU SAYFAYI KİM DOLDURUR

Müdür doldurur; her ölçüm döneminde.

Aynı forma her dönem yeni satır ekle; eskiyi silme.

Dönem

Ölçülen rakam

Bir önceki dönem

Fark ve nedeni

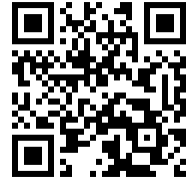
Alınan karar

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Müdürlerin çoğu tek seçenекle gelir: karar nesnesini tanımla. Oysa masada dört seçenек var. Kanıt memnuniyet ile görünür olur; görünmeyen şey yönetilmez. Seçeneđi daraltan kişi, kararı da daraltıyor demektir. Ben karar öncesi řu formu açtırırım: Müşteri Yolculuğu Karar Kartı.



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları

Perakende Okulu'nda “AYIR”
konusunun uygulama atölyesi var.

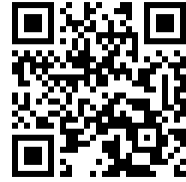


KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

UYGULA

Bu bölümde müşteri Yolculuğu Ve Temas Noktaları.

Bunu Müşteri Yolculuğu Ve Temas Noktaları üzerinden yapacaksın.

Atlarsan ne olur: UYGULA adımını atlayan, Trafik rakamının neden oynadığını göremez.

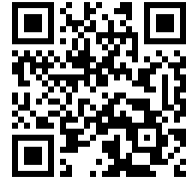
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

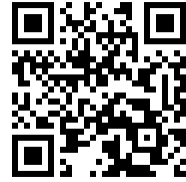
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Müşteri Yolculuğu Ve Temas Noktaları için istisna ne zaman geçerli?

Kural dışına çıkmanın şartı.

Aşağıdaki kutular Müşteri Yolculuğu Ve Temas Noktaları maddesinin sahada nasıl görüldüğünü gösterir.

SAHADA NE OLDU

Başlangıç fotoğrafını çıkar: memnuniyet, şikâyet çözüm süresi ve tekrar ziyaret verilerini aynı dönem ve aynı kapsamda doğrula. Müşteri Yolculuğu Ve Temas Noktaları için veri eksikse kesin karar verme.

NE KARAR VERİLDİ

Karar nesnesini tanımla: MÜŞTERİ YOLCULUĞU VE TEMAS NOKTALARI kapsamında hangi sonuç, davranış veya süreç durumunun yönetileceğini tek cümlede yaz. Müşteri Yolculuğu Ve Temas Noktaları için müşteri yolculuğu ile sonuç göstergesi arasındaki bağı açıkla.

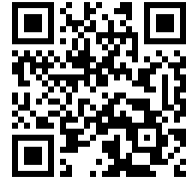
* Memnuniyet: paketin memnuniyet olarak tanımladığı gösterge.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

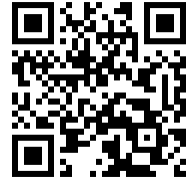
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.



Tek rakam neden yetmez?

Müşteri Yolculuğu Ve Temas Noktaları burada soyut bir başlık değil: müşteri yolculuğundaki temasları güven, kolaylık ve çözüm üretecek biçimde tasarlamak.

**Kriter yazılı değilse karar her hafta değişir.
Satış Koçluğu Ve Saha Gözlemi burada soyut
bir başlık değil: trafik, dönüşüm ve sepet
davranışını müşteri ihtiyacıyla birlikte
geliştirmek. Bu
yüzden ölçüyü
önceden koyarım:
Trafik, Dönüşüm.
Kriter kâğıtta
olmayan bir ekipte
tartışma bitmez.**



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Müşteri Yolculuğu Ve Temas Noktaları

Perakende Okulu'nda “UYGULA”
konusunun uygulama atölyesi var.



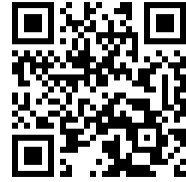
PerakendeOkulu.com

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

04

ÖLÇ

Bu bölümde karşılama, Yönlendirme, Ödeme Ve Uğurlama.

Bunu Karşılama, Yönlendirme, Ödeme Ve Uğurlama üzerinden yapacaksın.

Atlarsan ne olur: ÖLÇ adımını atlayan, Trafik rakamının neden oynadığını göremez.

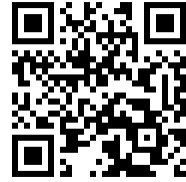
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

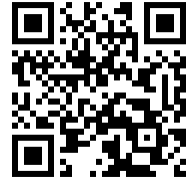
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Karşılama, Yönlendirme, Ödeme Ve Uğurlama: ters giden bir örnek

Aynı adım her zaman işe yaramaz.

Aşağıdaki kutular Karşılama, Yönlendirme, Ödeme Ve Uğurlama maddesinin sahada nasıl görüldüğünü gösterir.

SAHADA NE OLDU

Karşılama, Yönlendirme, Ödeme Ve Uğurlama için karar, uygulama sahibi, kanıt ve ikinci kontrol birbirine bağlanmıştır.

NE KARAR VERİLDİ

Önce gözlenebilir sapmayı tanımla, sonra onu üreten rol/süreç bağlantısını kontrol et.

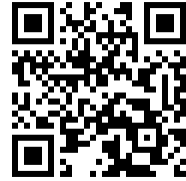
SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Eksik kanıt yanlış karar üretir.

Karşılama Karar Kartı · Yönlendirme Kontrol Tablosu · Dönüşüm Fırsat Haritası

KENDİ İŞLETMEMDE NASIL?

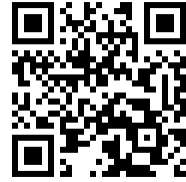
[illegible]

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

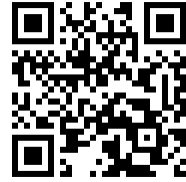
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Bu bölümden ne kaldı?

Kapatmadan önce iki işaret.

BUNLARI YAP

BURADA BOZULUR

☐

Kararı ve sorumlusunu kaydettim.

☐

İkinci kontrol tarihini belirledim.

Doğrulanmamış sayısal eşik, reçete, fiyat, sıcaklık veya hukuki hüküm bu kitabın karar dayanağı değildir.

Tek rakama bakan yanılır. Belirtiyi kişiye bağlamadan önce süreç ve veri zincirinde en az bir doğrulama noktası aç. Ben Trafik rakamını asla yalnız okumam; yanına Dönüşüm koyarım. İkisi ters yöne gidiyorsa orada durup bakarım.



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Karşılama, Yönlendirme, Ödeme Ve Uğurlama

Perakende Okulu'nda “ÖLÇ”
konusunun uygulama atölyesi var.



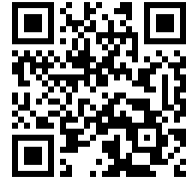
PerakendeOkulu.com

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

KAPAT

Bu bölümde satış Koçluğu Ve Saha Gözlemi.

Bunu Satış Koçluğu Ve Saha Gözlemi üzerinden yapacaksın.

Atlarsan ne olur: KAPAT adımını atlayan, Trafik rakamının neden oynadığını göremez.

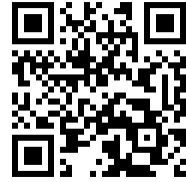
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

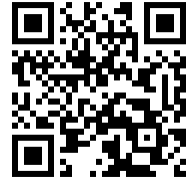
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

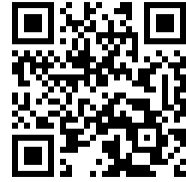
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com

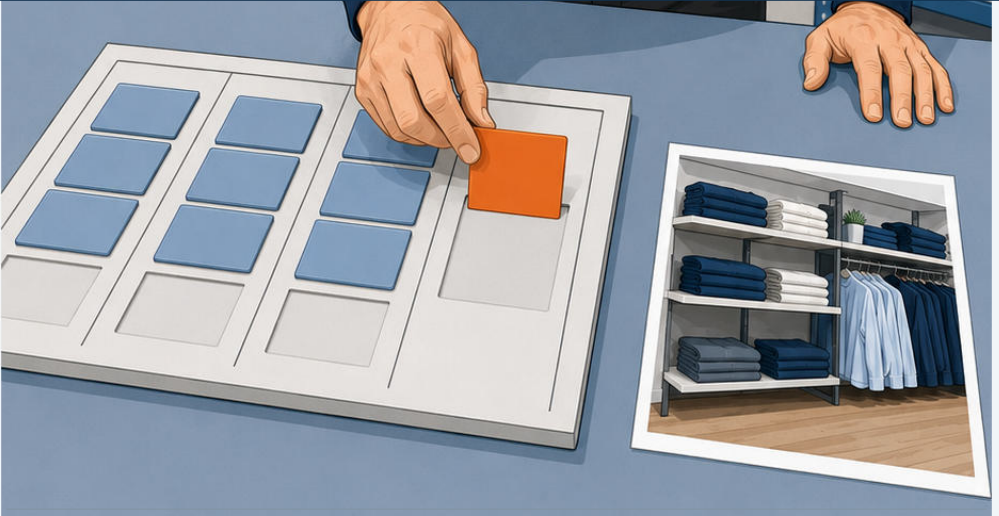


karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Satış Koçluğu Ve Saha Gözlemi: eğilim ne söylüyor?

Satış Koçluğu Ve Saha Gözlemi burada soyut bir başlık değil: trafik, dönüşüm ve sepet davranışını müşteri ihtiyacıyla birlikte geliştirmek.



Satış Koçluğu Ve Saha Gözlemi ekibe nasıl öğretilir?

Bilen bir kişi yetmez.

Satış Koçluğu Ve Saha Gözlemi konusunda tek bir saha örneği: önce olay, sonra karar.

SAHADA NE OLDU

Karar nesnesini tanımla: SATIŞ KOÇLUĞU VE SAHA GÖZLEMİ kapsamında hangi sonuç, davranış veya süreç durumunun yönetileceğini tek cümlede yaz. Satış Koçluğu Ve Saha Gözlemi için satış koçluğu ile sonuç göstergesi arasındaki bağı açıkla.

NE KARAR VERİLDİ

Satış koçluğu ve saha gözlemi hem merkez kararları hem mağaza içi uygulama hem de geri besleme mekanizması açısından okunmalıdır.

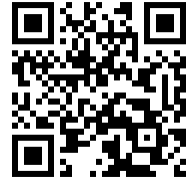
SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

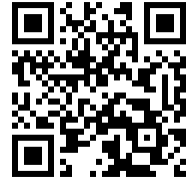
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Karar vermek kolay; kararın arkasında durmak zor. Trafik, Fiş Ve Dönüşüm için karar, uygulama sahibi, kanıt ve ikinci kontrol birbirine bağlanmıştır. Uyguladıktan sonra Trafik rakamını iki hafta izlerim. Son kontrolüm hep aynı: Trafik, Fiş Ve Dönüşüm için karar, uygulama sahibi, kanıt ve ikinci kontrol birbirine bağlanmıştır.



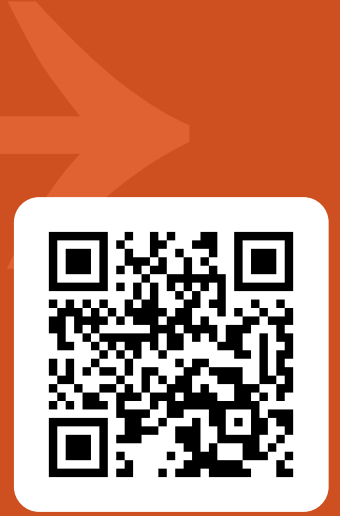
MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Satış Koçluğu Ve Saha Gözlemi

Perakende Okulu'nda “KAPAT”
konusunun uygulama atölyesi var.



PerakendeOkulu.com

Kendini sına

Yanıtı işaretle, yarınki adımı yaz.

1. Satış Koçluğu Ve Saha Gözlemi: bu hafta böyle bir durum yaşadın mı?

☐☐☐

2. Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları: bu hafta böyle bir durum yaşadın mı?

☐☐☐

3. Müşteri Yolculuğu Ve Temas Noktaları: bu hafta böyle bir durum yaşadın mı?

☐☐☐

4. Satış Ve Müşteri Dashboardu: bu hafta böyle bir durum yaşadın mı?

☐☐☐

5. Satış Koçluğu Ve Saha Gözlemi için hangi kanıta baktın?

☐☐☐

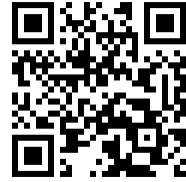
E = Evet · K = Kısmen · H = Hayır

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

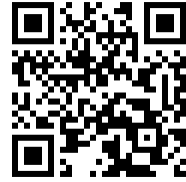
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

UYGULAMA ARACI

Cep Kartı

BU SAYFAYI KİM DOLDURUR

Yanında taşırsın.

Vardiyada karar vermen gerektiğinde buna bak.

TEK ÖLÇÜ: Trafik

ÜÇ KURAL

- karar nesnesini tanımla
- başlangıç fotoğrafını çıkar
- planı rol ve zamanla bağla

KARAR ÖNCESİ TEK SORU

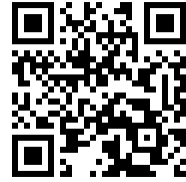
Satış Koçluğu Ve Saha Gözlemi için karar, uygulama sahibi, kanıt ve ikinci kontrol birbirine bağlanmıştır.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

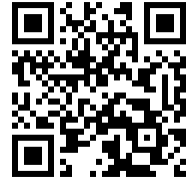
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

UYGULAMA ARACI

İkinci Kontrol ve Kapanış Formu

BU SAYFAYI KİM DOLDURUR

Kararı veren doldurur; uygulamadan iki hafta sonra.
İlk ölçümü ve ikinci ölçümü yan yana yaz.

Verilen karar

İlk ölçüm

İkinci ölçüm

Karar doğru muydu

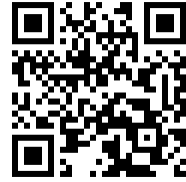
Şimdi ne yapıyorum

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

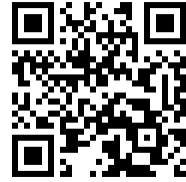
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

YARIN SABAH

Bugünkü açık işleri yaz; her birinin yanına sahibini ve kapanış kanıtını koy. Sahibi yazılamayan kaç iş kaldığını say.

Trafik

Dönüşüm Fırsat Haritası ile kapat

Trafik ölçüsünü Dönüşüm Fırsat Haritası üzerinde
haftalık oku.



İÇERİ GİRENİ MÜŞTERİYE ÇEVİRMEK

Trafik ölçüsünü haftalık oku.

