

SATIŞ NEREDE KAÇIYOR?

Satış Kaçağı Teşhis Matrisi dolmadan trafik kapanmaz.



SATIŞ NEREDE KAÇIYOR?

Satış Kaçağı Teşhis Matrisi dolmadan trafik
kapanmaz.

Mehmet Güzenge

İÇİNDEKİLER

Bu kitap beş bölümde ilerler.

01	GÖR	11–28
	Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları	
02	AYIR	29–41
	Trafik, Fiş Ve Dönüşüm	
03	UYGULA	42–52
	Personel, Saat, Mağaza Ve Kanal Bazlı Satış	
04	ÖLÇ	53–64
	Satış Ve Müşteri Dashboardu	
05	KAPAT	65–83
	Erken Uyarı Ve Dinamik Mağaza Sınıflandırması	

HER BOLUM

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

Sahada řu sorunu çok gördüm: Satış düşüşünün tek toplam ciro rakamıyla okunması ve kaçağın trafik, dönüşüm, sepet, personel, mağaza veya kanal düzeyinde ayrıştırılmaması. Bu kitabı, o sorunun bir karar sırasına bağlanabileceğini göstermek için yazdım.



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı



Satış Nerede Kaçıyor

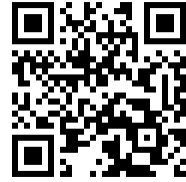
Sorun şu: Satış düşüşünün tek toplam ciro rakamıyla okunması ve kaçığın trafik, dönüşüm, sepet, personel, mağaza veya kanal düzeyinde ayrıştırılmaması.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

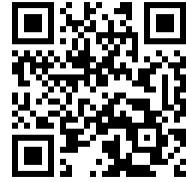
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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

Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları

→ Bölüm 01 — GÖR

2

Trafik, Fiş Ve Dönüşüm

→ Bölüm 02 — AYIR

3

Personel, Saat, Mağaza Ve Kanal Bazlı Satış

→ Bölüm 03 — UYGULA

4

Satış Ve Müşteri Dashboardu

→ Bölüm 04 — ÖLÇ

5

Erken Uyarı Ve Dinamik Mağaza Sınıflandırması

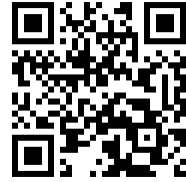
→ Bölüm 05 — KAPAT

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

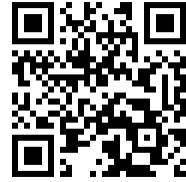
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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

01

Bu bölümde satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları.

Bunu Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları üzerinden yapacaksın. Bu kitabın tek ölçüsü: Trafik.

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

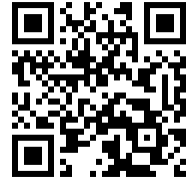
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

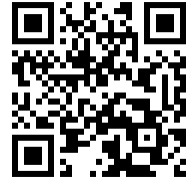
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları nerede risk yaratır?

Görünce durup bakacağın işaret.

Kanıt trafik ile görünür olur; görünmeyen şey yönetilmez.

NEYİ YANILTIYOR

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

SEÇENEKLERİN

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

SENDE HANGİSİ OLDU

Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları nerede risk yaratır?

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

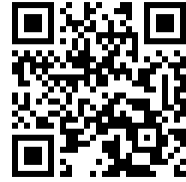


KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

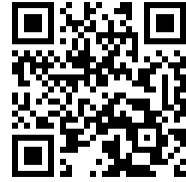
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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 İyileştirme Deneyi Ve Öğrenme Döngüsü yanlış gittiğinde neye benzer?

Bozulmanın resmi.

Satış iyileştirme deneyi ve öğrenme döngüsü hem merkez kararları hem mağaza içi uygulama hem de geri besleme mekanizması açısından okunmalıdır.

NEYİ YANILTI

Satış İyileştirme Deneyi Ve Öğrenme Döngüsü burada soyut bir başlık değil: trafik, dönüşüm ve sepet davranışını müşteri ihtiyacıyla birlikte geliştirmek.

SEÇENEKLERİN

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

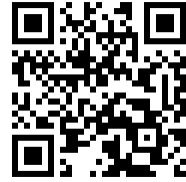
SENDE HANGİSİ OLDU

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

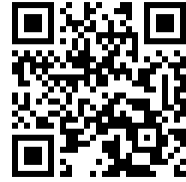
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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 İyileştirme Deneyi Ve Öğrenme Döngüsü sahada nasıl denenir?

Küçük bir prova, büyük bir ders.

Satış İyileştirme Deneyi Ve Öğrenme Döngüsü konusunda tek bir saha örneği: önce olay, sonra karar.

SAHADA NE OLDU

Karar nesnesini tanımla: SATIŞ İYİLEŞTİRME DENEYİ VE ÖĞRENME DÖNGÜSÜ kapsamında hangi sonuç, davranış veya süreç durumunun yönetileceğini tek cümlede yaz. Satış İyileştirme Deneyi Ve Öğrenme Döngüsü için satış iyileştirme deneyi ile sonuç göstergesi arasındaki bağı açıkla.

NE KARAR VERİLDİ

planı rol ve zamanla bağla · sahadaki gerçekleşeni gözle

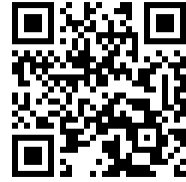
SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

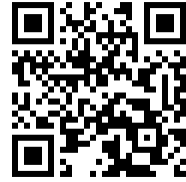
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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.

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

KENDİ İŞLETMEMDE NASIL?

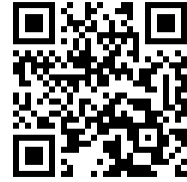
[illegible]

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Yıllardır aynı sahneyi görüyorum: belirtiyi kişiye bağlamadan önce süreç ve veri zincirinde en az bir doğrulama noktası aç. Ben işe rakama bakarak başlarım. Trafik ile Dönüşüm aynı tabloda değilse, konuşulan şey his oluyor. İlk sorum şu: Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları için karar, uygulama sahibi, kanıt ve ikinci kontrol birbirine bağlanmıştır.



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları

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

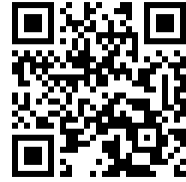


KİLİTLİ SAYFA

**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 trafik, Fiş Ve Dönüşüm.

Bunu Trafik, Fiş Ve Dönüşüm üzerinden yapacaksın.

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

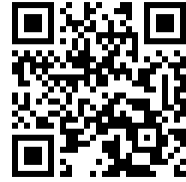
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

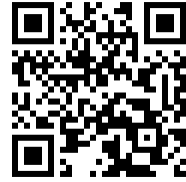
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Trafik, Fiş Ve Dönüşüm: doğru ile yanlış nasıl ayrılır?

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

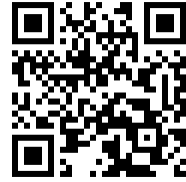


KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Trafik, Fiş Ve Dönüşüm ilk kez nasıl uygulanır?

İlk denemenin adımları.

Trafik, Fiş Ve Dönüşüm konusunda tek bir saha örneği: önce olay, sonra karar.

SAHADA NE OLDU

Sahadaki gerçekleşeni gözle: fiş uygulamasının planlandığı gibi çalışıp çalışmadığını işlem, davranış ve kanıt üzerinden kontrol et; yalnız sonuç sayısına bakma.

NE KARAR VERİLDİ

Trafik, fiş ve dönüşüm hem merkez kararları hem mağaza içi uygulama hem de geri besleme mekanizması açısından okunmalıdır.

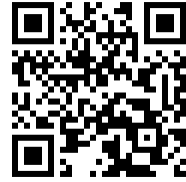
SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

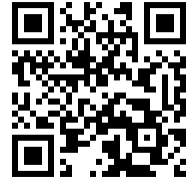
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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

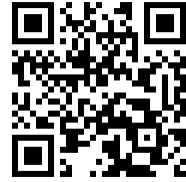
Alınan karar

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 seçenek var. Personel, Saat, Mağaza Ve Kanal Bazlı Satış burada soyut bir başlık değil: trafik, dönüşüm ve sepet davranışını müşteri ihtiyacıyla birlikte geliştirmek. Seçeneđi daraltan kişi, kararı da daraltıyor demektir. Ben karar öncesi şu formu açtırırım: Personel Karar Kartı.



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Trafik, Fiş Ve Dönüşüm

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

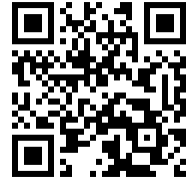


KİLİTLİ SAYFA

**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 personel, Saat, Mağaza Ve Kanal Bazlı Satış.

Bunu Personel, Saat, Mağaza Ve Kanal Bazlı Satış üzerinden yapacaksın.

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

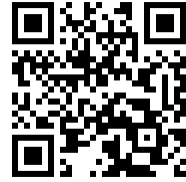
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

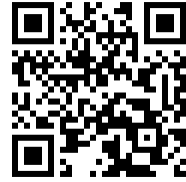
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Personel, Saat, Mağaza Ve Kanal Bazlı Satış için istisna ne zaman geçerli?

Kural dışına çıkmanın şartı.

Aşağıdaki kutular Personel, Saat, Mağaza Ve Kanal Bazlı Satış maddesinin sahada nasıl görüldüğünü gösterir.

SAHADA NE OLDU

Varsayım ile doğrulanmış bulguyu ayrı tut; aksiyonu yalnız doğrulanmış noktaya bağla.

NE KARAR VERİLDİ

Sahadaki gerçekleşeni gözle: saat uygulamasının planlandığı gibi çalışıp çalışmadığını işlem, davranış ve kanıt üzerinden kontrol et; yalnız sonuç sayısına bakma.

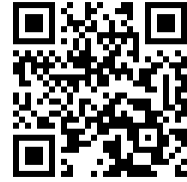
SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

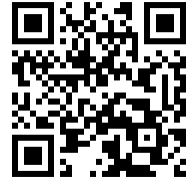
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.



Tek rakam neden yetmez?

Personel, Saat, Mağaza Ve Kanal Bazlı Satış burada soyut bir başlık değil: trafik, dönüşüm ve sepet davranışını müşteri ihtiyacıyla birlikte geliştirmek.

Kapatmadan önce iki işaret.

BURADA BOZULUR

Personel, Saat, Mağaza Ve Kanal Bazlı Satış için karar, uygulama sahibi, kanıt ve ikinci kontrol birbirine bağlanmıştır.

[illegible]

SAYFA 49

**Kriter yazılı değilse karar her hafta değişir.
Erken Uyarı Ve Dinamik Mağaza
Sınıflandırması burada soyut bir başlık değil:
veriyi ortak tanımlı göstergelerle karara ve
kapanan aksiyona
dönüştürmek. Bu
yüzden ölçüyü
önceden koyarım:
Veri tamlığı, KPI
güncelliği. Kriter
kâğıtta olmayan bir
ekipte tartışma
bitmez.**



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Personel, Saat, Mağaza Ve Kanal Bazlı Satış

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



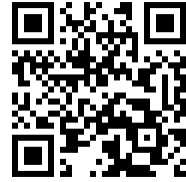
PerakendeOkulu.com

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

ÖLÇ

Bu bölümde satış Ve Müşteri Dashboardu.

Bunu Satış Ve Müşteri Dashboardu üzerinden yapacaksın.

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

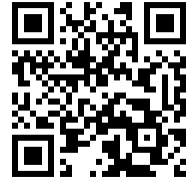
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

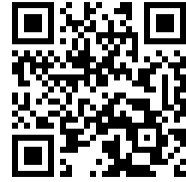
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Satış Ve Müşteri Dashboardu: ters giden bir örnek

Aynı adım her zaman işe yaramaz.

Aşağıdaki kutular Satış Ve Müşteri Dashboardu maddesinin sahada nasıl görüldüğünü gösterir.

SAHADA NE OLDU

Sahadaki gerçekleşeni gözle: müşteri dashboardu uygulamasının planlandığı gibi çalışıp çalışmadığını işlem, davranış ve kanıt üzerinden kontrol et. Satış Ve Müşteri Dashboardu için yalnız sonuç sayısına bakma.

NE KARAR VERİLDİ

Planı rol ve zamanla bağla: BI/raporlama karar sahibi, veri sahibi süreç sahibi, yönetim ekibi saha uygulayıcısı olacak şekilde görev ayrımını yaz. Satış Ve Müşteri Dashboardu için gerekli kontrolü süreç sahibi ile teyit et.

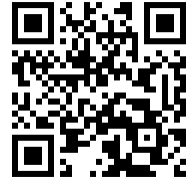
SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

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.

Satış Karar Kartı · Müşteri Dashboardu Kontrol Tablosu · Satış Kaçağı Teşhis Matrisi

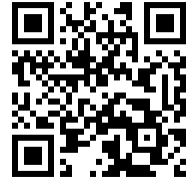
[illegible]

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

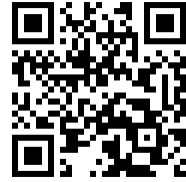
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Tek rakama bakan yanılır. Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları için karar, uygulama sahibi, kanıt ve ikinci kontrol birbirine bağlanmıştır. Ben Trafik rakamını asla yalnız okumam; yanına Dönüşüm koyarım. İkisi ters yöne gidiyorsa orada durup bakarım.



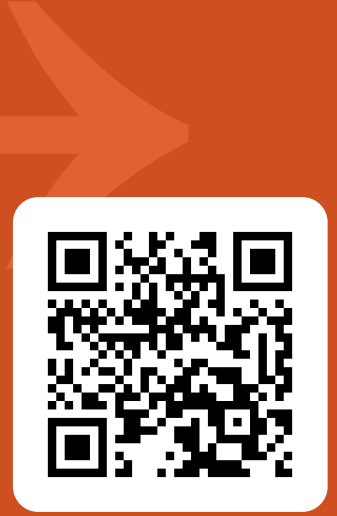
MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Satış Ve Müşteri Dashboardu

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



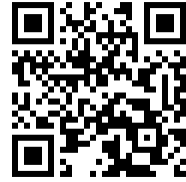
PerakendeOkulu.com

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 erken Uyarı Ve Dinamik Mağaza Sınıflandırması.

Bunu Erken Uyarı Ve Dinamik Mağaza Sınıflandırması üzerinden yapacaksın.

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

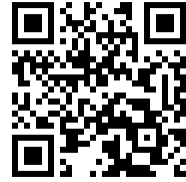
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

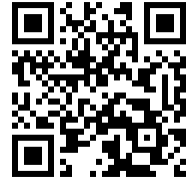
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

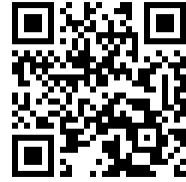
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

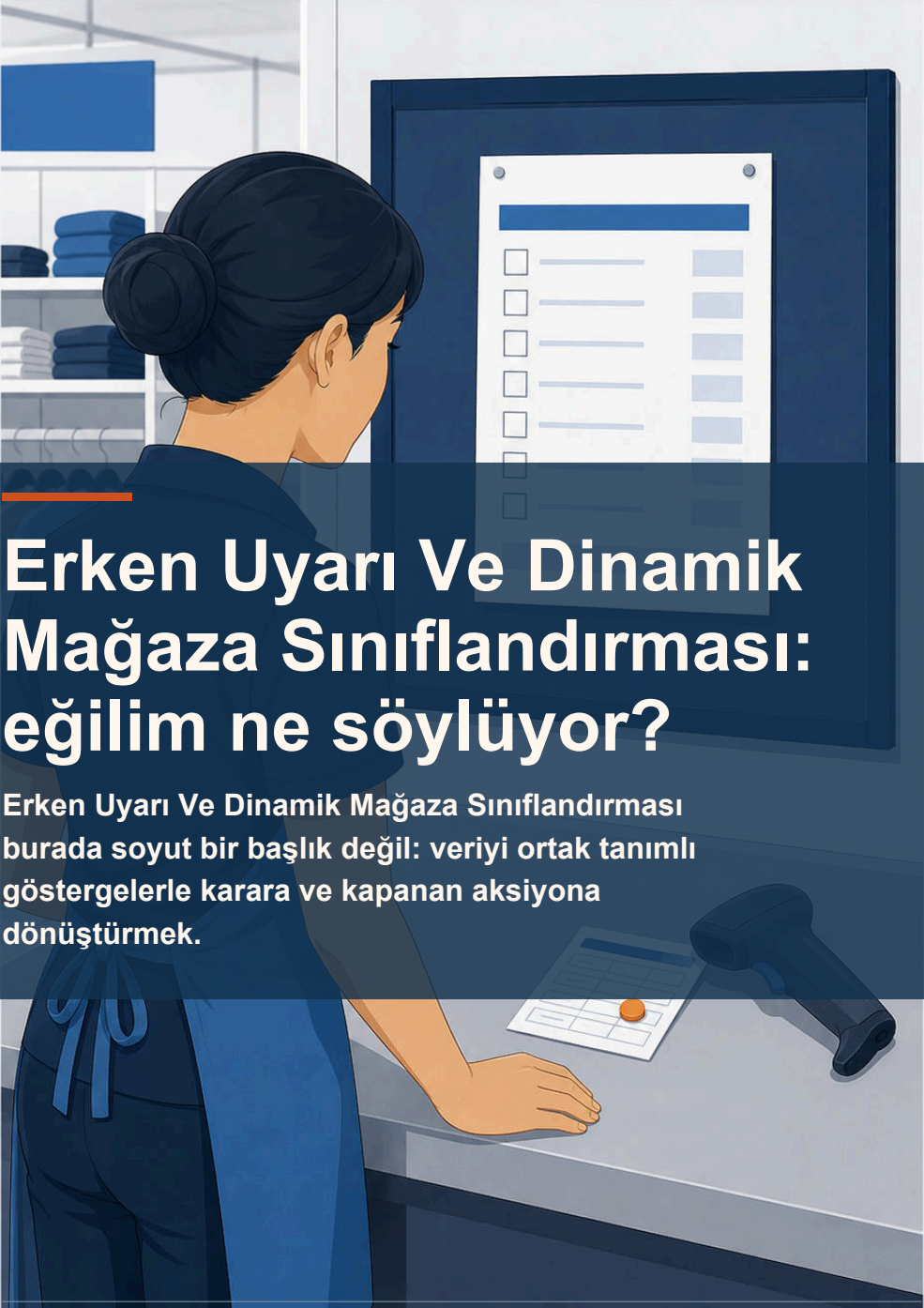
Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.



Erken Uyarı Ve Dinamik Mağaza Sınıflandırması: eğilim ne söylüyor?

Erken Uyarı Ve Dinamik Mağaza Sınıflandırması burada soyut bir başlık değil: veriyi ortak tanımlı göstergelerle karara ve kapanan aksiyona dönüştürmek.

Erken Uyarı Ve Dinamik Mağaza Sınıflandırması ekibe nasıl öğretilir?

Bilen bir kişi yetmez.

Erken Uyarı Ve Dinamik Mağaza Sınıflandırması konusunda tek bir saha örneği: önce olay, sonra karar.

SAHADA NE OLDU

Karar nesnesini tanımla: ERKEN UYARI VE DİNAMİK MAĞAZA SINIFLANDIRMASI kapsamında hangi sonuç, davranış veya süreç durumunun yönetileceğini tek cümlede yaz. Erken Uyarı Ve Dinamik Mağaza Sınıflandırması için erken uyarı ile sonuç göstergesi arasındaki bağı açıkla.

NE KARAR VERİLDİ

Erken uyarı ve dinamik mağaza sınıflandırması hem merkez kararları hem mağaza içi uygulama hem de geri besleme mekanizması açısından okunmalıdır.

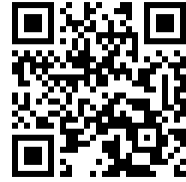
SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

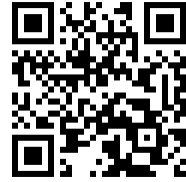
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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. Uyguladıktan sonra Trafik rakamını iki hafta izlerim. Son kontrolüm hep aynı: Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları için karar, uygulama sahibi, kanıt ve ikinci kontrol birbirine bağlanmıştır.



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Erken Uyarı Ve Dinamik Mağaza Sınıflandırması

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



PerakendeOkulu.com

Kendini sına

Yanıtı işaretle, yarınki adımı yaz.

1. Erken Uyarı Ve Dinamik Mağaza Sınıflandırması: bu hafta böyle bir durum yaşadın mı?

E	K	H
---	---	---

2. Satış İyileştirme Deneyi Ve Öğrenme Döngüsü: bu hafta böyle bir durum yaşadın mı?

E	K	H
---	---	---

3. Erken Uyarı Ve Dinamik Mağaza Sınıflandırması için hangi kanıtı baktın?

E	K	H
---	---	---

4. Satış Hunisi, Kayıp Satış Ve Fırsat Noktaları için hangi kanıtı baktın?

E	K	H
---	---	---

5. Trafik, Fiş Ve Dönüşüm için hangi kanıtı baktın?

E	K	H
---	---	---

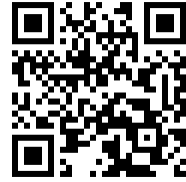
E = Evet · K = Kısmen · H = Hayır

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

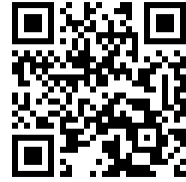
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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

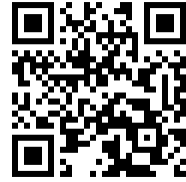
Erken Uyarı Ve Dinamik Mağaza Sınıflandırması için karar, uygulama sahibi, kanıt ve ikinci kontrol birbirine bağlanmıştır.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

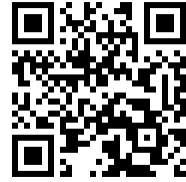
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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

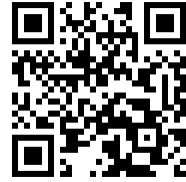
Şimdi ne yapıyorum

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

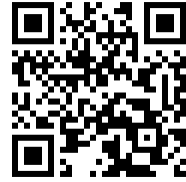
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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



Satış Kaçağı Teşhis Matrisi ile kapat

Trafik ölçüsünü Satış Kaçağı Teşhis Matrisi üzerinde haftalık oku.

SATIŞ NEREDE KAÇIYOR?

Trafik ölçüsünü haftalık oku.

