

RAF KİME ÇALIŞIYOR?

Alan-Kategori Ekonomi Matrisi dolmadan marj kapanmaz.



RAF KİME ÇALIŞIYOR?

Alan–Kategori Ekonomi Matrisi dolmadan marj
kapanmaz.

Mehmet Güzenge

İÇİNDEKİLER

Bu kitap beş bölümde ilerler.

01	GÖR	11–28
	Ürün Ve Alan Verimliliği	
02	AYIR	29–41
	Marj–Miks–Stok Dengesi	
03	UYGULA	42–52
	Merchandising Ve Kategori Planlama Döngüsü	
04	ÖLÇ	53–64
	Assortment, Range Ve Option Planlama	
05	KAPAT	65–83
	Brüt Katkı, Maliyet, Kira Ve Alan Verimliliği	

HER BÖLÜM

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

Sahada řu sorunu çok gördüm: Raf ve alan kararlarının kategori, marj, stok ve müşteri akışından bağımsız estetik karar gibi ele alınması. Bu kitabı, o sorunun bir karar sırasına bağlanabileceğini göstermek için yazdım.



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı



Raf Kime Çalışıyor

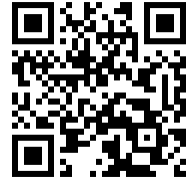
Sorun şu: Raf ve alan kararlarının kategori, marj, stok ve müşteri akışından bağımsız estetik karar gibi ele alınması.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

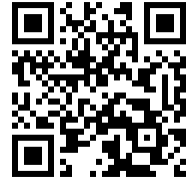
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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

Ürün Ve Alan Verimliliği

→ Bölüm 01 — GÖR

2

Marj–Miks–Stok Dengesi

→ Bölüm 02 — AYIR

3

Merchandising Ve Kategori Planlama Döngüsü

→ Bölüm 03 — UYGULA

4

Assortment, Range Ve Option Planlama

→ Bölüm 04 — ÖLÇ

5

Brüt Katkı, Maliyet, Kira Ve Alan Verimliliği

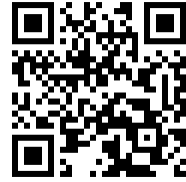
→ Bölüm 05 — KAPAT

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

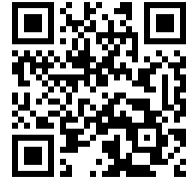
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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 ürün Ve Alan Verimliliği.

Bunu Ürün Ve Alan Verimliliği üzerinden yapacaksın. Bu kitabın tek ölçüsü: Marj.

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

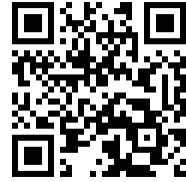
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

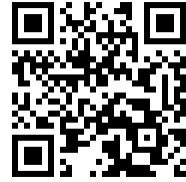
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Ürün Ve Alan Verimliliği nerede risk yaratır?

Görünce durup bakacağın işaret.

Kanıt alan verimliliği ile görünür olur; görünmeyen şey yönetilmez.

NEYİ YANILTIIR

Ürün Ve Alan Verimliliği burada soyut bir başlık değil: alan, akış ve sergilemeyi müşteri kolaylığı ile ticari sonuç arasında dengelemek.

SEÇENEKLERİN

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

SENDE HANGİSİ OLDU



Ürün Ve Alan Verimliliği nerede risk yaratır?

Ürün Ve Alan Verimliliği burada soyut bir başlık değil: alan, akış ve sergilemeyi müşteri kolaylığı ile ticari sonuç arasında dengelemek.

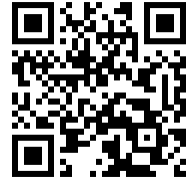


KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

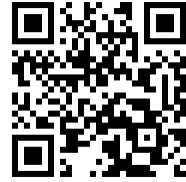
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Görsel Deney, Satış Etkisi Ve Öğrenme yanlış gittiğinde neye benzer?

Bozulmanın resmi.

Görsel deney, satış etkisi ve öğrenme hem merkez kararları hem mağaza içi uygulama hem de geri besleme mekanizması açısından okunmalıdır.

NEYİ YANILTIIR

Görsel Deney, Satış Etkisi Ve Öğrenme burada soyut bir başlık değil: alan, akış ve sergilemeyi müşteri kolaylığı ile ticari sonuç arasında dengelemek.

SEÇENEKLERİN

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

SENDE HANGİSİ OLDU

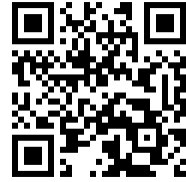
* Satış: paketin satış olarak tanımladığı gosterge.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

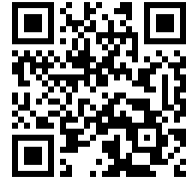
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Görsel Deney, Satış Etkisi Ve Öğrenme sahada nasıl denenir?

Küçük bir prova, büyük bir ders.

Görsel Deney, Satış Etkisi Ve Öğrenme konusunda tek bir saha örneği: önce olay, sonra karar.

SAHADA NE OLDU

Karar nesnesini tanımla: GÖRSEL DENEY, SATIŞ ETKİSİ VE ÖĞRENME kapsamında hangi sonuç, davranış veya süreç durumunun yönetileceğini tek cümlede yaz. Görsel Deney, Satış Etkisi Ve Öğrenme için görsel deney ile sonuç göstergesi arasındaki bağı açıkla.

NE KARAR VERİLDİ

planı rol ve zamanla bağla · sahadaki gerçekleşeni gözle

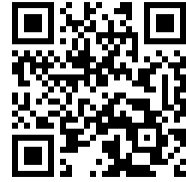
SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

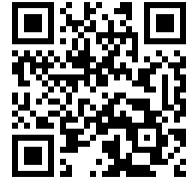
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

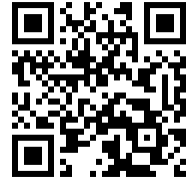
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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. Alan verimliliği ile Ön yüz bulunurluğu aynı tabloda değilse, konuşulan şey his oluyor. İlk sorum şu: Ürün Ve Alan Verimliliği için karar, uygulama sahibi, kanıt ve ikinci kontrol birbirine bağlanmıştır.



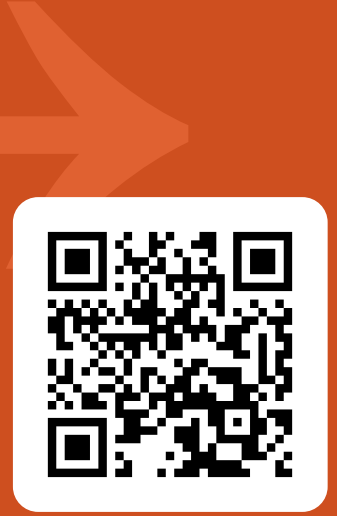
MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Ürün Ve Alan Verimliliği

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



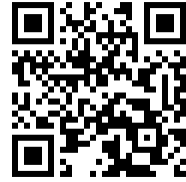
PerakendeOkulu.com

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

AYIR

Bu bölümde marj–Miks–Stok Dengesi.

Bunu Marj–Miks–Stok Dengesi üzerinden yapacaksın.

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

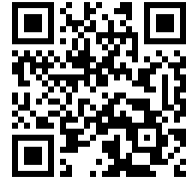
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

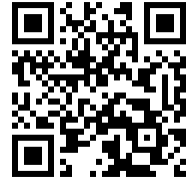
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.



Marj–Miks–Stok Dengesi: doğru ile yanlış nasıl ayrılır?

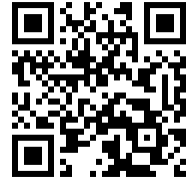
Marj–Miks–Stok Dengesi burada soyut bir başlık değil: ürün, kategori, fiyat ve satın alma kararlarını müşteri talebi ile kârlılık dengesinde yönetmek.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Marj–Miks–Stok Dengesi ilk kez nasıl uygulanır?

İlk denemenin adımları.

Marj–Miks–Stok Dengesi konusunda tek bir saha örneği: önce olay, sonra karar.

SAHADA NE OLDU

Kanıt satış ile görünür olur; görünmeyen şey yönetilmez.

NE KARAR VERİLDİ

Marj–miks–stok dengesi hem merkez kararları hem mağaza içi uygulama hem de geri besleme mekanizması açısından okunmalıdır.

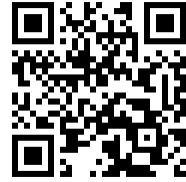
SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

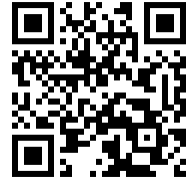
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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

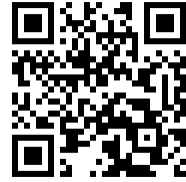
Alınan karar

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. Burada iş şu: Ürün, kategori, fiyat ve satın alma kararlarını müşteri talebi ile kârlılık dengesinde yönetmek.

Seçeneęi daraltan kişi, kararı da daraltıyor demektir. Ben karar öncesi şu formu açtırırım: Merchandising Karar Kartı.



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Marj–Miks–Stok Dengesi

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

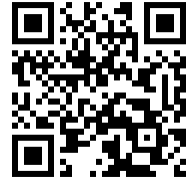


KİLİTLİ SAYFA

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 merchandising Ve Kategori Planlama Döngüsü.

Bunu Merchandising Ve Kategori Planlama Döngüsü üzerinden yapacaksın.

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

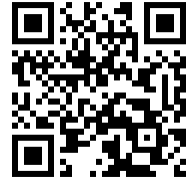
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

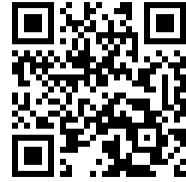
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Merchandising Ve Kategori Planlama Döngüsü için istisna ne zaman geçerli?

Kural dışına çıkmanın şartı.

Aşağıdaki kutular Merchandising Ve Kategori Planlama Döngüsü 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: kategori planlama döngüsü uygulamasının planlandığı gibi çalışıp çalışmadığını işlem, davranış ve kanıt üzerinden kontrol et. Merchandising Ve Kategori Planlama Döngüsü için yalnız sonuç sayısına bakma.

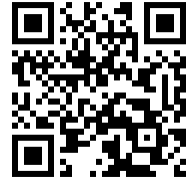
SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

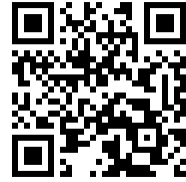
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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?

Burada iş şu: Ürün, kategori, fiyat ve satın alma kararlarını müşteri talebi ile kârlılık dengesinde yönetmek.

**Kriter yazılı değilse karar her hafta değişir.
Kanıt brüt katkı ile görünür olur; görünmeyen
şey yönetilmez. Bu yüzden ölçüyü önceden
koyarım: Brüt katkı, Marj. Kriter kâğıtta
olmayan bir ekipte
tartışma bitmez.**



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Merchandising Ve Kategori Planlama Döngüsü

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

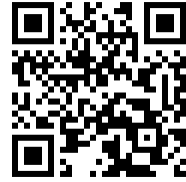


KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

ÖLÇ

Bu bölümde assortment, Range Ve Option Planlama.

Bunu Assortment, Range Ve Option Planlama üzerinden yapacaksın.

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

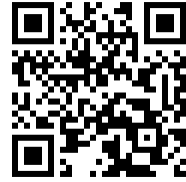
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

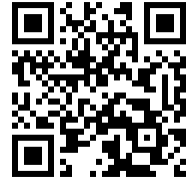
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Assortment, Range Ve Option Planlama: ters giden bir örnek

Aynı adım her zaman işe yaramaz.

Aşağıdaki kutular Assortment, Range Ve Option Planlama maddesinin sahada nasıl görüldüğünü gösterir.

SAHADA NE OLDU

Assortment, Range Ve Option Planlama 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.

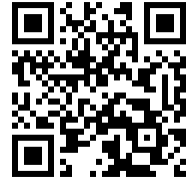
SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

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.

Brüt Katkı, Maliyet, Kira Ve Alan Verimliliği burada soyut bir başlık değil: mağaza ekonomisini satış, marj, maliyet, stok ve nakit ilişkisiyle okumak.

KENDİ İŞLETMEMDE NASIL?

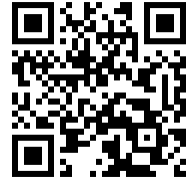
This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

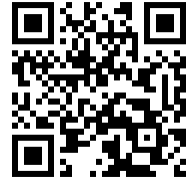
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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

☐

Rakamı bu hafta kendim ölçtüm.

☐

Ölçtüğüm rakamı bir öncekiyle karşılaştırdım.

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

Tek rakama bakan yanılır. Ürün Ve Alan Verimliliği için karar, uygulama sahibi, kanıt ve ikinci kontrol birbirine bağlanmıştır. Ben Alan verimliliği rakamını asla yalnız okumam; yanına Ön yüz bulunurluğu koyarım. İkisi ters yöne gidiyorsa orada durup bakarım.



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Assortment, Range Ve Option Planlama

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



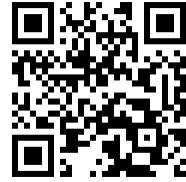
PerakendeOkulu.com

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 brüt Katkı, Maliyet, Kira Ve Alan Verimliliği.

Bunu Brüt Katkı, Maliyet, Kira Ve Alan Verimliliği üzerinden yapacaksın.

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

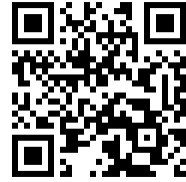
SENİN İÇİN BU BÖLÜM NE DEMEK

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

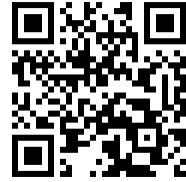
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

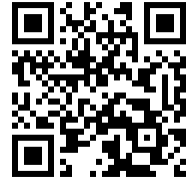
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

A man in a dark blue shirt is looking down at a ledger on a desk. In the background, there are shelves with boxes and a door. The text is overlaid on a dark blue semi-transparent background.

Brüt Katkı, Maliyet, Kira Ve Alan Verimliliği: eğilim ne söylüyor?

Brüt Katkı, Maliyet, Kira Ve Alan Verimliliği burada soyut bir başlık değil: mağaza ekonomisini satış, marj, maliyet, stok ve nakit ilişkisiyle okumak.

Brüt Katkı, Maliyet, Kira Ve Alan Verimliliği ekibe nasıl öğretilir?

Bilen bir kişi yetmez.

Brüt Katkı, Maliyet, Kira Ve Alan Verimliliği konusunda tek bir saha örneği: önce olay, sonra karar.

SAHADA NE OLDU

Karar nesnesini tanımla: **BRÜT KATKI, MALİYET, KİRA VE ALAN VERİMLİLİĞİ** kapsamında hangi sonuç, davranış veya süreç durumunun yönetileceğini tek cümlede yaz. Brüt Katkı, Maliyet, Kira Ve Alan Verimliliği için brüt katkı ile sonuç göstergesi arasındaki bağı açıkla.

NE KARAR VERİLDİ

Brüt katkı, maliyet, kira ve alan verimliliği hem merkez kararları hem mağaza içi uygulama hem de geri besleme mekanizması açısından okunmalıdır.

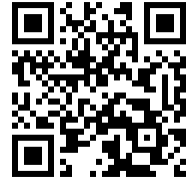
SENDE NE OLDU, NE YAPTIN

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

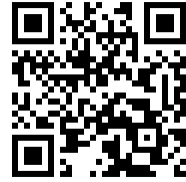
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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 Alan verimliliği rakamını iki hafta izlerim. Son kontrolüm hep aynı: Ürün Ve Alan Verimliliği için karar, uygulama sahibi, kanıt ve ikinci kontrol birbirine bağlanmıştır.



MEHMET GÜZENGE

Mağazacılık Yönetimi Danışmanı

ŞİMDİ NE YAPACAKSIN

Brüt Katkı, Maliyet, Kira Ve Alan Verimliliği

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



PerakendeOkulu.com

Kendini sına

Yanıtı işaretle, yarınki adımı yaz.

1. Brüt Katkı, Maliyet, Kira Ve Alan Verimliliği: bu hafta böyle bir durum yaşadın mı?

☐☐☐

2. Marj–Miks–Stok Dengesi: bu hafta böyle bir durum yaşadın mı?

☐☐☐

3. Merchandising Ve Kategori Planlama Döngüsü: bu hafta böyle bir durum yaşadın mı?

☐☐☐

4. Görsel Deney, Satış Etkisi Ve Öğrenme: bu hafta böyle bir durum yaşadın mı?

☐☐☐

5. Brüt Katkı, Maliyet, Kira Ve Alan Verimliliği için hangi kanıta baktın?

☐☐☐

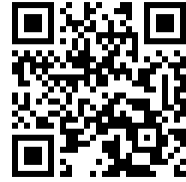
E = Evet · K = Kısmen · H = Hayır

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

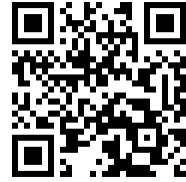
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

Tam sürümde tüm açıklama açık.

Cep Kartı

BU SAYFAYI KİM DOLDURUR

Yanında taşırsın.

Vardiyada karar vermen gerektiğinde buna bak.

TEK ÖLÇÜ: Marj

ÜÇ KURAL

- Kanıt eksikse hükmü ertele; problem ile veri, süreç ve rol arasındaki bağı doğrula.
- Brüt katkı ile Marj arasındaki ilişkiyi yanıtla.
- Brüt katkı · Marj · Stok finansmanı

KARAR ÖNCESİ TEK SORU

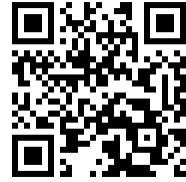
Brüt Katkı, Maliyet, Kira Ve Alan Verimliliği için karar, uygulama sahibi, kanıt ve ikinci kontrol birbirine bağlanmıştır.

KİLİTLİ SAYFA

Bu sayfanın anahtarı tam sürümde açık.

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

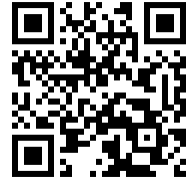
Tam sürümde tüm açıklama açık.

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

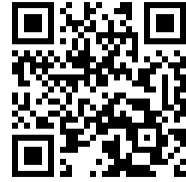
Şimdi ne yapıyorum

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



karekodu okut

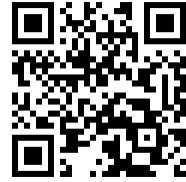
Tam sürümde tüm açıklama açık.

KİLİTLİ SAYFA

**Bu sayfanın anahtarı tam sürümde
açık.**

Web: MagazacilikYonetimi.com

E-posta: ofis.lideri@magazacilikyonetimi.com



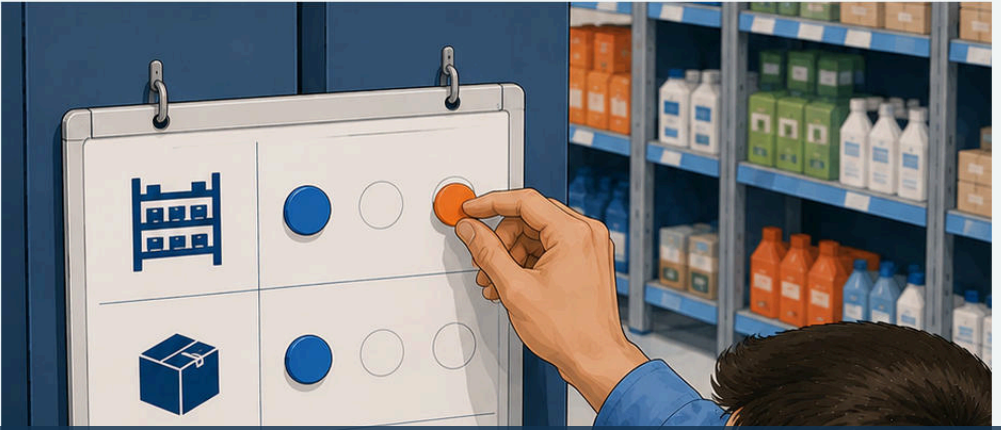
karekodu okut

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.

Marj



Alan–Kategori Ekonomi Matrisi ile kapat

Marj ölçüsünü Alan–Kategori Ekonomi Matrisi üzerinde haftalık oku.



RAF KİME ÇALIŞIYOR?

Marj ölçüsünü haftalık oku.

