

Mağazaçılığın 3 vacib şərti

Çox zaman mənə “uğurlu mağaza işləməsi üçün hansı səbəblər vacibdir?”, “satış şəbəkəsini genişləndirmək üçün yeni mağazaları necə açmaq olar?” və ya “necə etsək mağaza daha çox mənfəət gətirər?” kimi suallarla müraciyyət edirlər. Bütün Azərbaycan şirkətləri üçün mağazalaşma ən vacib inkişaf istiqamətlərindən biridir. İş təcrübəmdə бүгünə qədər 150-ən çox mağaza açılışında bir-başa olaraq iştirak etmişəm və əmin olmuşam ki, açılan bütün uğurlu mağazalarda 3 vacib məsələ mütləq olmalıdır. Yerləşdiyi yerdən (istər Bakıda, istər Gəncədə, istər Kievdə, istər Almatıda istərsədə başqa şəhərdə), satılan məhsulun növündən (geyim, ərzaq, ev ləvazumatlarə, məişət texnikası və s.) asılı olmayaraq – uğurlu mağazanın 3 sirri var. Bunlar nələrdir?

Birincisi. Mağaza açılan zaman ən vacib məsələ insanlardır. İstər böyük şirkətin açdığı 100-cu mağaza, istərsədə hansısa fərdi sahibkarın açdığı birinci mağaza, biznesin həcmindən asılı olmayaraq uğurun ən birinci sirri – insandır. Əgər Siz öz biznesinizi açırsınızsa və mağazanı özünüz idarəedəcəksinizsə aşağıda göstərilən xüsusiyyətlər Sizde, əgər mağazanı Siz deyil başqa birisi işlədəcəksə bu xüsusiyyətlər o adamda olmalıdır. Ümumi olaraq mağazanı işlədən adam (mağaza müdiri) aşağıdakı kriteriyalara cavab verməlidir:

- *Təklif edilən məhsulu sevməlidir.* Mağaza müdiri təklif etdiyi məhsulun həqiqətəndə bənzərsiz və müştərilər üçün lazımlı olduğunu inanırsa deməyə Siz doğru adam tapmışınız. Çalışmaq lazımdır ki, mağaza müdiri özü asanlıqla məhsulu müştəri qarşısında təklif edə bilsin. Mağaza müdirinin işi idarəetmə olsada satış edə bilməyən adamlarla işləməyin.
- *Mağaza müdiri çalışmağı sevməlidir.* Bu amil seçim zamanı diqqətdən qaçırılan ən vacib məsələdir. Məhsulu sevmək heçdə heməşə o adamın, mağazanın işləməsi üçün

işləyəcəyinə dəlalət etmir. Bu baxımdan mağaza müdiri olaraq seçəcəyiniz adam mütləq işləmək istəməlidir.

- *Personalın motivasiyası.* Mağazada müdirdən başlayaraq, xadiməyə qədər bütün işçilər satışa motivasiya olunmalıdırlar. İdealda mağazada işləyən satış heyyyətinin maaşının ən azı 50% satışa görə dəyişən olmalıdır.

İkincisi. Mağazanın yerləşməsi. Ən yaxşı məhsul belə, uğursuz yerləşmə nəticəsində satılmaya bilər. Ümumiyyətlə mağazanın yerləşməsi dediyimiz zaman biz aşağıdakıları nəzərə almalıyıq:

- *Binanın yeri.* İcarəyə götürəcəyiniz yerin yerləşməsi təklif edilən məhsulun spesifikasiyasından asılı olaraq dəyişir. Mağaza yerinin seçilməsinə təklif edəcəyiniz məhsulun növü, qiyməti, miqdarı, müştərilərə bir-başə təsir edir. Ümumi olaraq vacibdir ki, icarəyə götürəcəyiniz binanın reputasiyası satmaq istədiyiniz məhsula uyğun olsun. Məsələn bir vaxtlar avtomobil ehtiyatları satan mağazada, gəlinlik geyimi satmaq düzgün deyil.
- *İcarə qiyməti.* Mağaza yerinin uğuru olub-olmamasının əsas göstəricilərindən biridə icarə haqlarıdır. İstənilən biznes fəaliyyət kimi, mağaza açılışında mənfəət əldə edilməsi üçün aparılan fəaliyyətdir və götürülən mağazanın yerinin qiyməti mağazanın gələcək fəaliyyətinə təsir edir. Uğurlu yer dedikdə biz sadəcə canlı küçələr və ya avtomobillərin çox keçdiyi yerlər deyil, həmçinin icarə haqqının bazar qiymətindən mümkün qədər aşağı olan başə düşürük. İcarə haqqı danışılan zaman qiymətin aşağı olması mağazanın gələcəyindən xəbər verə bilər.
- *Xarici görünüş və fiziki ölçülər.* Mağazanın ön cəbhəsi, vitrin və tabella vurulması üçün imkanın olması vacib məsələlərdəndir. Bu baxımdan yer seçimində bu məsələlərə diqqət yetirmək lazımdır. Həmçinin mağazanın fiziki ölçüləri təklif edəcəyiniz məhsula uyğun olmalıdır.

Üçüncüsü. Mağazanın məhsulu. Təklif edilən məhsulun düzgün planlanması və təklif edilməsi bugün mağazanın işlədiyi sektordan asılı olmayaraq ən vacib məsələlərdəndir. Mağazada məhsul dediyimiz zaman biz aşağıdakıları başa düşməliyik:

- *Təklif edilən məhsulun keyfiyyəti.* Çox zaman keyfiyyətin subyektiv yanaşma olduğunu söhləyirlər. Əlbətdəki biz 200 manatlıq televizor aldıqda bu televizorla internetə girmək və 3D texnoloqiyaların olduğunu gözləməli deyilik, lakin müştəri əmin olmalıdır ki, aldığı məhsul onun ehtiyacını ödəyə bilir. Mağazanın zərərlə işləməsinin birinci yolu, ucuz-keyfiyyətsiz malların satılmasıdır. Mağazanızda heç vaxt keyfiyyətsiz məhsul təklif etməyin.
- *Təklif edilən məhsula olan tələbat.* Əlbətdə mağazada olan məhsullara Sizin bazarda ehtiyac olmalıdır və ya Siz təklif edilən məhsulun alıcısını tapmalısınız.
- *Anbar qalıqlarının səhv idarəedilməsi.* Çox zaman mağazalarda yaşanan ən böyük problemlərdən biridə tələbat olan malların daim olmamasıdır. Əgər Siz ərzaq mağazası işlədirsənsiz və Sizde hansısa yaxşı satılan maldan yoxdursa bu müştərilərin bir-başına itirilməsidir. Mağaza fəaliyyətində anbar qalıqlarının idarəedilməsi çox vacibdir.

İş təcrübəmə əsasən deyə bilərəm ki, yuxarıda dediyim 3 amillə riayət olunsa uğurlu (gəlirli) mağaza açmaq çox asandır. Və nəhayət sonda Sizə bonus olaraq 4-cü sirri açım. Uğurlu mağaza üçün reklam ən vacib məsələlərdəndir. Əgər mağazanızın daim Sizə mənfəət gətirmənizi isləyirsənsiz reklam, mağazanızın xaricdən və daxildən bəzədilməsinə diqqət yetirmək lazımdır.

Oxşar məqalə: [UĞURLU BİZNESİN 3 SİRRI](#)