

Vaxtında və ya Ölü

Biznes dinamikliyi sevir, marketing isə dinamiklik olmadan yaşaması mümkün deyil. Şirkətin ən innovativ bölümünün marketing olduğunu qəbul etsək bu peşə ilə məşğul olanların fəaliyyətində lənglik ölümə bərabər olduğu barədə heç kim şübhə etməz. Bu dediklərimi təcrübəmdə yaşadığı bir neçə keyslə göstərəcəm.

Keyslərə keçməzdən əvvəl qeyd edim ki, mən iş təcrübəmdə **“Vaxtında və ya Ölü”** devizindən daim istifadə edirəm. Bu devizin azərbaycansayağı versiyası **“Karvan yolda düzələr”** kimidə deyilə bilir. Bilirsiniz Azərbaycanda bizneslə məşğul olmaq üçün bütün işləri sistemli, dəqiq etməkdənsə əsas xətlərə nəzarət edərək, işə sərbəstlik vermək daha effektiv olur... Neysə keçək keyslərə.

Keys № 1. Təxminən 2 il bundan əvvəl çalışdığımız şirkətdə çox hörmət etdiyim və biliyinə yaxşı mənada qibtə ediləcək bir rəhbərimizlə birlikdə çox fərqli və Embawood brendinin mövqeylənməsinin yeni səviyyəyə qaldıra biləcək bir konsepsiya hazırladıq. D. Aakerin diliylə desək bu konsepsiya brendə yeni impuls verəcəkdi və daim çalışılan premiumluq istiqamətinə bizi dahada yaxınlaşdıracaqdı. Konsepsiya türkiyyədə hazırlandı, buna uyğun xüsusi dizaynlı məhsullar yarandı, mebel sektorunda ilk dəfə olaraq adlandırılma prinsipi yaradıldı, və s...

Şirkətdə olan bəzi problemlərə görə 2011-ci ilin sezonuna hazır olacaq konsepsiya təqdimatı yalnız 2012-ci ildə istehsala girdi. Bizdə bunun promouşun fəaliyyətini sonraya saxladığımızı gördüm... və başa düşdüm ki, gecikmək və ya nəyinsə tam olmasını gözləmək heç vaxt marketingdə olmaz! Beləliklə 2 il bundan əvvəl hazırladığımız və o vaxt üçün *know-how* hesab ediləcək konsepsiyanın təqdimatı bugün sadəcə [bençmarketing](#)

[olacaq...](#)

NƏTİCƏ: Nəyinsə ideal olduğuna çalışaraq biz itirilən vaxta çəkilən alternativ xərcləri düşünməliyik. Vaxtında atılmayan addım, işə yaramır!

Keys № 2. Bir yaxın dostum xarici ölkədə çox tanınmış bir brendlə görüşlər aparırdı. Söhbət brendin Azərbaycanda ekskluzib distribyutorluğundan gedirdi. Bu sahə bazarda tam boş idi və demək olar ki rəqibsiz bir işə bənzəyirdi. Birlikdə çox gözəl (oxu daşdan keçən) biznes plan hazırladıq və bizi şirkətin mərkəzi ofisinə çağıranda bu təqdimatı şəxsən ordan etdim... Xaricilərin çox xoşlarına gəldi və təqdimatda Azərbaycanda olan makro-iqtisadi göstəricilər, bazar potensialı barədə danışdıq. Şirkət alman şirkəti idi və biznesdə çox rəşional olan almanlar bizə uyğun şərtlərlə distribyutorluq verməyə hazır idi. Dostumla Azərbaycana qayıtdıq və belə gərara gəldik ki, bir-az düşünək, biz düşünənə kimi isə...

Təxminən 4-5 ay keçmişdi ki, dostum mənə zəng edib dedi ki brend artıq Azərbaycanda bir nəfər iş adamına öz distribyutorluğunu verib...

NƏTİCƏ: Uyğun görünən işi mütləq görmək lazımdır. Yerində durmaq gərilmək deməkdir!

Keys № 3. [Konsultasiya verdiyim](#) bir yerli şirkət üçün satış menecerlərinin marketinq kampaniyalarında aktiv iştirakını təmin etmək üçün biznes proses hazırlamışdıq. Bu şirkətdə (adını özüm çəkmək istəmirəm) kampaniyalar düşündüyümüzdən az effekt verirdi və bunun səbəbi personalın motivasiyasının yetərsizliyi idi. Şirkət biznes prosesi tam qəbul etdi, lakin bunu yalnız gələn ildəki marketinq kampaniyalarında tətbiq etmək istədiklərini dedilər. Səbəb kimi gələn ildən satış personalına treninqlər veriləcəyi və motivasiya programının bir kompleks kimi işçilərə təqdim etmək istəyi idi... Mən öz tövsiyyəmin üzərində durdum və bu tətbiq edildikdən sonra

marketing kampaniyalarının təsiri ortalama 2,5 dəfədən çox artdı!

Keçən aydan artıq işçilərə treninqdə verilir və buda təbii olaraq ki ümumi şirkətin effektivliyini artırır.

NƏTİCƏ: Hansısa düzgün addıma görürsüzsə bunun üçün "yeni ayaqqabı almağı gözləməyin" təxirə salmadan addımı atın! Gecikmək ziyandır.

Belə keyslər mənim iş təcrübəmdə çoxdur və buradan bir şey dəqiqdir: biznes gecikməyi sevmir. Hansısa işin doğru olacağına inanırsınızsa, bunu təxirə salmadan edin. Mənim ən uğurlu (gəlirli) layihələrim məhz qərarları operativ verdiyim işlərdir. Heç vaxt qərar verməkdən və səhv etməkdən qorxmayın, çünki ən böyük səhv heç bir iş görməməkdir!

[EMBAWOOD UĞUR 3 BUCAĞI](#)

[Milli brend necə yaradaq?!](#)