

EMBAWOOD -a 5 il və ya MƏN NƏYİ ÖYRƏNDİM?

Bu günlərdə mənim keçmiş sovet ölkələrinin ən böyük mebel şirkəti olan EMBAWOOD -a çalışdığımın 5 ili tamam olur. Hərdən mənə elə gəlir ki, mən bu şirkətə “dünən” gəlmişəm. Təsəvvür edin ki, mən burada gündən-günə yeni şeylər öyrənirəm və ən əsası burada biznesi daha dərin başa düşmək mümkündür.

Çox zaman ixtisaslı kadr olmaq üçün yerli və ya xarici şirkətdə işləməyin faydalı olması ilə bağlı müzakirələr olur. Belə bir fikirlər söyləyirlər ki, xarici şirkətlər biznesə daha sistemli yanaşmanı, proseslərin necə işləyəcəyini və ən əsası beynəlxalq təcrübə verir və s. Düzdür bu həqiqətdə belədir, lakin mən düşünürəm ki öz peşəni dərin öyrənmək yolu məhz yeni yaranma mərhələsində olan yerli şirkətlərdir. Xarici, transmilli şirkətlər kadrlara ixtisas deyil, öz şirkətinin sistemini öyrədir və bu kadrlar bu sistemdən kənarlaşdıqları zaman eyni performansı göstərə bilmirlər, çünki o şirkətlərdə işləyən kadrlar deyil, məhz sistemdir. Yerli şirkətlərdə isə sistemi sən qurursan və konkret nəyin necə işlədiyinin real şahidi olursan. Bu çox uzun mövzudur və ayrıca yazı tələb edir...

Keçək bizim yazıya... mən bu şirkətdə iş xronikam təxminən aşağıdakı kimi olmuşdur:

- **2008-ci il.** Şirkətə aksesuar məhsul istiqaməti üzrə marketinq meneceri kimi işə düzəldim. Əsas işim şirkətin yarım məmul satışı üzrə marketinqinin aparılması idi.
- **2009-cu il.** Aksesuar satışı şöbəsinin müdiri oldum. İşim B2B segmentdə olan bir strukturun satış və marketinq rəhbərliyi idi.
- **2009-2010-cu il.** Rusiya ölkə nümayəndəliyə rəhbər təyin edildim. Bu iş mənim məsələləri daha düzgün başa

düşməyim üçün çox faydalı oldu və [beynəlxalq təcrübə](#) yaratdı. Rusiya bazarı kadrları çox tez yetişdirir inanın mənə.

- **2010-2011-sı illər.** Azərbaycanda marketinq direktor və Embawood brendinin bütün ölkələr üzrə meneceri oldum. Burada mən konkret olaraq brend mövqeylənmə, brend identifikasiya və trade marketinq istiqamətində çox çalışdım.
- **2011-ci ildən bəgünə qədər.** Embawood şirkətlər qrupunun Marketinq xidmətinin rəhbəri işləyirəm.

Bu vəzifələrin hər biri tamamiylə fərqli hədəflərə yönəlmiş bir işlərdir və hər birində çoxlu səhvlər, çoxlu düzgün addımlar atılmışdır. Mən indi Sizə qısaca olaraq 5 ildə öyrəndiklərimi deyəcəm.

1. **Siyasətdən nəqədər uzaq olsanız bir o qədər işləriniz və həyatınız yaxşı gedər.** Siyasət bizim ətrafımızda baş verir... biri mitinqə gedir, biri işdə “mitinq edir”, digəri ətrafındakılara siyasət edir... lakin inanın mənə bu heç kimı xeyr gətirmir. İnsan həyatı çox qısadır və burada siyasət aparmaq üçün vaxt yoxdur.
2. **Sizə deyilənlərə “kor təbii” inanmayın.** Qarşınıza qoyulan hədəflərə inanmayın – əvvəlcə bunun doğru və əlçatan olduğunu yoxlayın, insanlar haqqında danışılanlara inanmayın – özünüz yoxlayın, rəqiblərin uğurlarını (və ya uğursuzluqlarına) inanmayın – özünüz yoxlayın və s... İnanmaq və yoxlamaqla aparılan işlər hər zaman uğurlu olur.
3. **Oxumaq, oxumaq, yenədə oxumaq.** Bizim qarşımızda çox böyük bir sərvət var: kitablar və internet. Bunun faydalanmamaq tam “cinayətdir” biz niyə cinayət edək?! Oxumaq və kitabların verdiyi faydanı təsəvvür etmək üçün sadəcə icra etmək lazımdır.
4. **Marketinqdə bir standart var – burada heç bir standart yoxdur.** Bizim sahədə şablon yoxdur! Marketinq layihə elmidir, hər layihə isə özünün xüsusi uğur formuluna

sahibdir. Yaxşı marketoloq – innovatordur. Buna görə də maliyyəçi heç vaxt marketoloq ola bilməz!

5. **İnsanlarla münasibət qurmaq – uğurun ən azı 80%.** Münasibət qurmağı rahat öyrənmək olar sadəcə lazımı adamların, bu işi yaxşı bilənlərin bençmarkinqini edin. Münasibət qurmaq biznesdə (bu biznes bizim mentalitetli ölkələrdədirsə daha çox) çox vacibdir. Bəzən rəqəmlərin edə bilmədiyini emosional bir sözlə etmək olar!
6. **Özünüzdən güclü adamlarla danışın və onlara çatmağa çalışın.** Bu adamların həyat dəyərlərini, baxışlarını, iş qrafiklərini və üstün cəhətlərini təyin edin və bunlara nail olmağa çalışın.
7. **Heç vaxt bilmədiyiniz işə qirişməyin (əsasəndə biznesdə).** Konkret bilmədiyiniz işə investisiya qoymayın bu heç vaxt real vəziyyətdə uğur gətirmir. Əgər işinizi təsadüfə görə etmirsinizsə təhlilsiz addım atmayın.
8. **Yaxşı marketoloqun CV həmeşə əlində olmalıdır.** Bizim sahə çox risklidir və ən əsası burada ən böyük risk ümumiyyətlə risk etməməkdir. Bunlara görə mən düşünürəm ki, yaxşı marketoloq işdən çıxmaqdan qorxmalı deyil və öz sözünü həmeşə qəti formada deməlidir.
9. **Mütləq öz biznesinizi açın.** Bu marketoloq üçün həyatı vacibdir. Öz biznesiniz olmasa Siz real marketinqi başa düşməyiniz çətin olacaq. Bizim sahəni **yalnız** kitab oxumaqla öyrənmək çətin olur. Bu dediklərim kitabın əhəmiyyətini qətiyyəən azaltmır.
10. **Rəqiblərlə etik münasibətlər saxlamaq lazımdır.**
11. **Pulu boş-boş şeylərə xərcləmək olmaz (öz biznesinizə pul yığın).**
12. **Vaxtında və ya ölü.** Heç vaxt gecikməyin, nəyinsə ideal vaxtı çatacağını gözləmək Sizi ləngidir.

Eyni zamanda mən bu 5 ildə heç cürə öyrənə bilmədiyim şeylərdə oldu və inanıram ki, tezliklə bu qüsurları aradan qaldıracam. Bunların bəziləri aşağıdakılardır:

- mən heç cürə azərbaycanca yaxşı və səhvsiz yazmağı

öyrənə bilmədim (*g – q, y- h hərflərini başa düşə bilmirəm*));

- fikrimi bir-başa deyirəm, mən heç cürə yumşaq danışa bilmirəm;
- diqqətsizlik, hər dəfə nəyisə itirmək, avtomobil sürəndə küçələri daim səhv salmaq, təyyarəyə gecikmək, səhv otel rezervasiya etmək və s.
- özümə və yaxınlarıma qarşı edilən cüzi diqqətsizliyə görə kimlərləsə az qala düşmən olmaq...

Düşünürəm ki, beşikdən qəbrə qədər öyrənmək mənim əsas prinsipim olacaq.

Hə birdə ən 5 ildə Embawood öyrəndiyim ən vacib şeylərdən biridə Azərbaycanda necə mükəmməl və sadə sahibkarlar olduğudur. Ən əsası mən öyrəndim ki, dünya haqq dünyasıdır və daim öz üzərində işləyən adam heç vaxt geridə qalmır.

[Beynəlxalq təcrübə marketingdə vacibdir](#)

[EMBAWOOD UĞUR 3 BUCAĞI](#)